

EEN paver jaunas iespējas Latvijas uzņēmējiem



Katru mēnesi Eiropas Biznesa atbalsta tīkls (*Enterprise Europe Network - EEN*) visā pasaulē saņem vidēji 10 000 jautājumu no dažādu nozaru uzņēmumiem par atšķirīgām tēmām, tajā skaitā par specifiskām tirdzniecības prasībām Eiropas Savienībā un citās valstīs. Arī uzņēmējiem Latvijā bez maksas pieejami EEN sniegtie pakalpojumi.

„Uzņēmēji Latvijā visbiežāk uzdot jautājumus par pieeju ārējiem tirgiem – par specifiskām tirdzniecības prasībām, par likumdošanas

aspektiem ārvalstīs – nodokļu likumdošanu, uzņēmuma vai pārstāvniecības atvēršanu, sertifikātu iegūšanu, produkta marķēšanas prasībām, darbinieku nosūtīšanu uz darbu ārvalstīs. Tāpat regulāri saņemam jautājumus par produktu sertifikāciju, piemēram, CE marķējumu, kā arī jautājumus par finansējuma pieejamību tādās programmās kā Horizon 2020,” komentē EEN Latvija koordinatore Jekaterina Vanaga.

Eiropas Biznesa atbalsta tīkls darbojas vairāk nekā 60 pasaules valstīs, un tajā kopīgā darbam apvienojušās aptuveni 600 partnerorganizācijas, kurās nodarbināti ap 4000 speciālistu, lai sekmētu ES uzņēmējdarbību. Tas ir lielākais šāda veida tīkls, kas nodrošina uzņēmējiem pieeju informācijai par specifiskiem ES jautājumiem.

Latvija EEN tīklam pievienojās 2008. gadā. Šajā projektā piedalās Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra (LIAA) un Latvijas Tehnoloģiskais centrs (LTC), kas abas kopā veido vienu konsorciju - *EEN Latvija*. EEN Latvija LTC birojs darbojas inovāciju atbalsta jomā, veicinot starptautisko sadarbību ražošanā un tehnoloģijās. Savukārt *EEN Latvija* LIAA birojs ir atbildīgs par jautājumiem, kas skar Eiropas Savienības politiku, biznesa sadarbības partneru atrašanu un eksporta iespējām uz ārvalstīm.

ATROD PARTNERUS

EEN tīkla rīkotās starptautiskās kontaktbiržas (*brokerage events*) katru gadu apmeklē vidēji 70 000 organizāciju. Šādu kontaktbiržu mērķis ir veidot partnerības starp divu vai vairāku valstu uzņēmumiem kā arī citām institūcijām, piemēram, startēšanai kopīgos starptautiskos iepirkumos, darbam pie kopīga produkta vai pakalpojuma izstrādes.

Izmantojot EEN tīkla palīdzību, iespējams atrast gan pētniecības, gan biznesa sadarbības partnerus vairāk kā 60 pasaules valstīs, arī atrodoties tepat uz vietas Latvijā. Tas iespējams, pateicoties EEN tīkla izveidotajai biznesa sadarbības datu bāzei (*Business Co-operation Database – BCD*). Latvijas uzņēmumi BCD var pielietot divos veidos: sava sadarbības piedāvājuma izplatīšanai vai arī jau ievietoto ārzemju uzņēmumu piedāvājumu izpētei un atlasei. Tā pēdējo divu gadu laikā BCD kopumā ievietoti gandrīz 7000 sadarbības piedāvājumu no tādām valstīm kā Vācija, Lielbritānija, Zviedrija, Dānija, Francija u.c., kas meklē sadarbības partnerus, tajā skaitā arī Latvijā.

BCD iespējams izmantot arī informācijas iegūšanai par jaunizstrādātām tehnoloģijām, to izstrādes stadiju, tehnoloģiskajiem parametriem, pieejamību un iegūt informāciju arī par pašiem izstrādātājiem. Šī opcija var noderēt tiem Latvijas uzņēmumiem, kas saskārušies ar kādu tehnoloģisku problēmu, kuras atrisināšanai nepietiek ar paša uzņēmuma resursiem. BCD

pēc atslēgas vārdiem piedāvā meklēt iespējamus risinājumus, kas šobrīd jau pieejami Eiropā. Ja Latvijas uzņēmumam pašam ir pilnībā izstrādāta kāda tehnoloģija, ko tas vēlas piedāvāt citiem, tad arī šādam nolūkam var izmantot BCD.

Lai Latvijas uzņēmums šajā datu bāzē varētu pievienot arī savu piedāvājumu vai tehnoloģisko risinājumu, tam ir jāatbilst vairākiem kritērijiem, no kuriem svarīgākais - uzņēmumam ir jābūt eksportspējīgam. Plašāka informācija par reģistrēšanos datu bāzei un minētajiem kritērijiem pieejama www.een.lv.

EEN Latvija rīcībā bez jau minētā BCD ir vēl divi citi atbalsta instrumenti partneru atrašanai. Viens no tiem ir starptautiskais uzņēmumu katalogs, kurā iekļautas dažādu valstu un nozaru organizācijas un to kontakti. Otrs risinājums ir tieša komunikācija ar partnerorganizācijām ārvalstīs.

MAN IR PRODUKTS, GRIBU EKSPORTĒT, BET KO TĀLĀK?

Bieži vien uzņēmumiem, īpaši maziem un vidējiem, kam ir izstrādāts unikāls produkts, trūkst laika un kapacitātes informācijas meklēšanai, izprašanai un apkopošanai attiecībā uz trešo valstu tirgiem. Kā novērots, tad neskaidrības ir arī par tirdzniecības nosacījumiem tepat ES teritorijā, piemēram, CE marķējuma un EUR. 1 sertifikāta iegūšanu, REACH regulu u.c.

EEN tīkls apvieno 4000 speciālistu, kas spēj sniegt praktiskus un noderīgus padomus un informāciju Latvijas un ES komersantiem par Eiropas Savienības likumdošanu, biznesa attīstīšanu / uzsākšanu ārvalstīs un tepat Latvijā, specifiskām tirdzniecības prasībām dažādās valstīs (sertifikācija, licences, nodokļi) un citiem svarīgiem jautājumiem.

Piemēram, Latvijā dibināts uzņēmums vēlas eksportēt pārtikas produktus uz ASV. Uzņēmums vērsas ar savu vēlmi un jautājumiem pie *EEN Latvija* speciālistiem, kas tālāk sazinās ar kādu no četrām partnerorganizācijām ASV, kas pārziņa vietējo likumdošanu un prasības. Operatīvi tiek sagatavotas atbildes uz visiem jautājumiem, kā rezultātā uzņēmumam ir skaidrs, - kādas atļaujas nepieciešamas, kur tās iegūt, cik tas varētu izmaksāt, kādiem standartiem jāpielāgo produkta iepakojums un marķējums utt.

Tāpat EEN Latvija regulāri nodrošina uzņēmējus arī ar aktuālo informāciju par starptautiskām izstādēm un tirdzniecības misijām uz citām valstīm.

KUR SAŅEMT FINANSĒJUMU?

EEN tīkls palīdz komersantiem identificēt arī potenciālos finansējuma avotus. Finansējumu iespējams saņemt ES grantu formā dažādās uzņēmējdarbības jomās. Grants nosedz daļu projekta izmaksu un tas nav jāatmaksā, atlikušo daļu izmaksu sedz pats uzņēmējs un to sauc par „līdzfinansējumu”. Saņemamā granta apjoms attiecībā pret kopējām projekta izmaksām atšķiras – atkarībā no konkrētās ES atbalsta programmas nosacījumiem.

Viena no tādām programmām ir [“Erasmus jaunajiem uzņēmējiem”](#), kuras ietvaros Latvijas jaunie un arī pieredzējušie uzņēmēji var doties uz kādu no ES dalībvalstīm un kādu laiku strādāt kopā ar tās valsts uzņēmējiem. Tas mūsu uzņēmējiem sniedz iespēju gan uzkrāt pieredzi un pārmantot citu valstu praksi, gan veidot jaunus kontaktus un izpētīt potenciālo produkcijas noieta tirgu.

Apkopotu informāciju par ES atbalsta programmām iespējams atrast [EEN Latvijas mājas lapā](#), savukārt sīkāku informāciju iespējams noskaidrot, sazinoties ar *EEN Latvija* LIAA biroju Rīgā.

EEN PAKALPOJUMUS IESPĒJAMS SAŅEMT NE TIKAI UZŅĒMĒJIEM

EEN Latvija pakalpojumi pieejami ne tikai maziem un vidējiem uzņēmumiem (MVU), bet arī individuāliem biznesa ideju autoriem, universitātēm, pētniecības institūtiem un citām

Madara Grinvalde

organizācijām dažādās nozarēs, kam ir saistoši jautājumi par ārvalstu tirgus apguvi, starptautisko tehnoloģiju pārnesi, tehnoloģiju auditu, inovāciju kapacitātes celšanu, ārvalstu sadarbības partneru meklēšanu un ES finansējuma piesaiste iespējām.

Konsultācijas iespējams saņemt gan klātienē, gan elektroniski e-pastā vai zvanot. Kontaktinformācija pieejama EEN Latvijas mājas lapā: www.een.lv.

UZŅĒMĒJA PIEREDZES STĀSTS

Viens no Latvijas uzņēmumiem, kas izmantojis EEN Latvija sniegtos konsultāciju pakalpojumus ārējās tirdzniecības jautājumos ir [SIA "Mixnature"](#). Uzņēmums ražo unikālus un dabiskus kosmētikas produktus. Kosmētika ir roku darbs un pielāgota katram klientam individuāli. Tas tiek panākts, sniedzot klientiem pašiem iespēju mājas lapā jeb virtuālajā tiešsaistes laboratorijā sakomplektēt savu unikālo produktu, iekļaujot tajā sev tīkamākas sastāvdaļas. Produkts tiek piegādāts klientam 1-3 dienu laikā, un tā lietošanas termiņš ir vidēji 6 mēneši, ņemot vērā tā unikālo dabisko struktūru.

Anna Kaplane, uzņēmuma SIA „Mixnature” izpilddirektore, par eksportu uz ārvalstīm:

„Šobrīd produkciju piegādājam klientiem Eiropas Savienībā, Norvēģijā, Šveicē, Kanādā un ASV. Lielākā daļa produkcijas tiek eksportēta, Latvijā paliek nepilni 3 % saražotā. Tikai nesen sākam apgūt ASV tirgu, līdz ar to šobrīd lielākais izaicinājums saistīts tieši ar zīmola tēla veidošanu ASV auditorijai.

ASV tirgus izpētes procesā izmantojam arī EEN Latvija sniegtās konsultācijas, kur darbinieki bija ļoti pretimnākoši un operatīvi sniedza atbildes uz mūsu interesējošiem jautājumiem saistībā ar nepieciešamajām tirdzniecības atļaujām un muitas prasībām ASV.

Visu atļauju un nepieciešamo dokumentu sakārtošana aizņēma aptuveni 2-3 nedēļas, kas ir salīdzinoši īss laika periods. Kā noskaidrojām, tad atbildīgā ASV iestāde, kas regulē kosmētikas produktu ieviešanu valstī ir FDA ([Food and Drug Administration](#)). Komunikācija ar FDA notiek tikai elektroniski - viņi atsūta sarakstu ar nepieciešamajām prasībām, kas uzņēmumam jāizpilda. Kā novērojām, tad sniegtā informācija ir tā pati, kas pieejama arī viņu mājas lapā.

Visilgāko laika posmu aizņēma mūsu pavadzīmju un dokumentu pielāgošana [ASV Muitas un Robežsardzes](#) prasībām un standartiem, kā arī produktu aprakstu papildināšana un papildu lietošanas instrukciju un jaunu produkta marķējumu izveide.”

NODERĪGA UN AKTUĀLA INFORMĀCIJA

LIAA aktuālo pasākumu kalendārs – par aktuālajiem semināriem, tirdzniecības misijām un starptautiskajām izstādēm.

Raksta foto: Pixabay

Šis projekts tiek finansēts no Eiropas Savienības COSME programmas (2014 -2020) finansējuma līguma Nr. 649336 ietvaros.

Publikācija tapusi
sadarbībā ar

