

Tirdzniecības iespējas ārpus ES



Latvijas uzņēmēji, uzsākot biznesu, jau sākotnējā stadijā mērķtiecīgi sāk plānot uz eksportu vērstu darbību. Ar mūsdienu tehnoloģijām un pieejamajiem resursiem tirdzniecība uz tādām valstīm kā ASV, Ķīna vai, piemēram, Uzbekistāna ir pavisam reāla un īstenojama. Tomēr “informācijas okeānā” uzņēmēji bieži vien apmaldās, un rezultātā rodas vairāk jautājumu nekā atbilžu – cik tas izmaksās, kādas ir prasības produkta iepakojumam, cik viegli

ir atvērt uzņēmuma pārstāvniecību ārvalstīs, ar kādām tirdzniecības barjerām jārēķinās, uzsākot eksportu uz trešajām pasaules valstīm? Uz šiem un vēl citiem jautājumiem ir gatavi atbildēt Eiropas Biznesa atbalsta tīkla (*Enterprise Europe Network - EEN*) speciālisti tepat Latvijā. Pieejamās konsultācijas ir bez maksas.

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 konsorciiju - *EEN Latvija*. EEN kontaktpunktam Latvijā ir liela kompetence dažādos ar uzņēmējdarbību saistītos jautājumos – gan par Eiropas Savienības likumdošanu, pārrobežu biznesa sadarbības partneru atrašanu, gan eksportu uz ārvalstīm un inovāciju atbalstu.

BEZMAKSAS PIEKĻUVE INFORMĀCIJAI PAR ĀRVALSTU TIRGIEM

Uzsākot eksportu uz kādu no trešajām pasaules valstīm, uzņēmējam noteikti nāksies saskarties ar jautājumiem par ievaduitas likmēm, tarifiem, sertifikāciju, muitas procedūrām utt. Informācijas noskaidrošana var ne tikai ielgt, bet tā var izrādīties arī kļūdaina vai novecojusi. Eiropas Biznesa atbalsta tīkls darbojas vairāk nekā 60 pasaules valstīs, un tajā kopīgam darbam apvienojušās aptuveni 600 partnerorganizācijas, kas uzņēmējiem un citiem interesentiem var operatīvi nodrošināt aktuālu informāciju no pirmavotiem.

Piemēram, uzņēmējs no Latvijas vēlas eksportēt koksnes izstrādājumus uz Ķīnu. Uzņēmums vēršas ar saviem jautājumiem pie *EEN Latvija*, kas tālāk sazinās ar kādu no trīspadsmit partnerorganizācijām Ķīnā (9 dažādās pilsētās), kas pārzina vietējo likumdošanu un prasības. Operatīvi tiek sagatavota nepieciešamā informācija un caur *EEN Latvija* biroju tālāk nodota uzņēmējam. Attiecīgi uzņēmējs saprot, ar kādām izmaksām, prasībām un muitas procedūrām nākotnē ir jārēķinās, uzsākot eksportu uz austrumiem.

Uzņēmējiem noderīgs informācijas avots ir arī Eiropas Komisijas Tirdzniecības Ģenerāldirektorāta izveidotā tiešsaistes interneta datu bāze - [Tirgus piekļuves datu bāze](#) (Market Access Database – MADB). Tajā atrodama informācija par tirdzniecības nosacījumiem un barjerām ar trešajām valstīm. Piemēram, datu bāzē iekļauta informācija arī par dažādām administratīvām prasībām - muitas deklarācijām, preču izcelsmes sertifikātiem, pavadzīmēm, muitas vērtības deklarācijām, iepakotā satura aprakstiem u.c.

KAM ŠĪ INFORMĀCIJA IR AKTUĀLA?

EEN Latvija konsultācijas var saņemt gan elektroniski, gan klātienē un tās pieejamas gan uzņēmējiem, gan citiem interesentiem (individuāliem biznesa ideju autoriem, universitātēm, pētniecības institūtiem u.c.), kas interesējas par tirdzniecības iespējām uz ārvalstīm.

Kaut arī vairāk nekā 70% no visām Latvijas eksporta precēm nonāk ES valstīs, ievērojami apjomi, kā liecina Latvijas Centrālā statistikas pārvaldes 2016. gada dati, tiek eksportēti arī uz Krieviju (~326 milj. EUR), Norvēģiju (~112 milj. EUR), Turciju (~84 milj. EUR), ASV (~70 milj. EUR), Ķīnu (~52 milj. EUR) un Uzbekistānu (~50 milj. EUR). Tas nozīmē, ka uzņēmēji Latvijā ir atraduši iespēju, kā savu produkciju realizēt arī ārpus ES.

Tāpēc ikviens uzņēmējs vai interesents, kas apsver tirdzniecības iespējas ārpus Eiropas Savienības, bet saskaras ar praktiskās pieredzes vai zināšanu trūkumu, ir laipni aicināts sazināties ar *EEN Latvija* speciālistiem un kopīgiem spēkiem atrisināt radušos šķēršļus.

LIELĀKIE IZAICINĀJUMI TIRDZNICĪBAI UZ ASV

Ilze Bērziņa, ir SIA „Dodam” valdes priekšsēdētāja, kas šobrīd uz dzīvi pārcēlusies ASV. I. Bērziņa ir ne tikai pieredzējusi uzņēmēja, bet arī profesionāls tulks, kas tulkojusi neskaitāmus produktu un pakalpojumu aprakstus gan klientiem Latvijā, gan ASV. Viņas specialitāte ir tieši importa – eksporta jautājumi un juridiskie teksti.

I. Bērziņa uzskata, ka lielākais izaicinājums Latvijas uzņēmējiem iekļūšanai ASV tirgū tomēr ir tieši izteiktās atšķirības kultūrā un tradīcijās. Ja nepieciešamo atļauju iegūšana jeb „tehniskie jautājumi” ilgākā vai īsākā laika posmā ir atrisināmi, tad jautājumus par produkta virzīšanu tirgū neiztikt bez pieredzējuša un zinoša eksperta atbalsta.

„ASV ir milzīga, pirkt grīboša valsts. Te ir iespējas pārdot, bet ir jāzina kā, tas ir - jāpazīst kultūra. Ja produkts nav kaut kas universāls, tad es ieteiktu orientēties uz konkrētu štatu un izpētīt to. Atrodiet kontaktpersonu un lūdziet palīdzību. Ja saņemiet ieteikumus, kā produktu mainīt vai uzlabot, ņemiet tos vērā. Neuzskatiet, ka amerikāņi grib uzspiest savu vai diktēt. Visi vienkārši grib nopelnīt. To te saprot,” novērojumos dalās I. Bērziņa.

Eksperte arī norāda, ka ārvalstu preču ieplūšanu ASV regulē vairākas šīs valsts aģentūras, piemēram, Pārtikas un medikamentu pārvalde, Lauksaimniecības departamenta Ārvalstu lauksaimniecības dienests, ASV Muita un Robežsardze u.c. Tādēļ pirms meklēt preces noieta ceļus ASV tirgū, vispirms jāpārlicinās, vai tā ir pareizi sagatavota un atbilst visām prasībām.

Tādu Latvijā pierastu produktu kā zāļu tēju, ievārījumu, smiltsērķšķu eļļu, bišu produktu, pārtikas piedevu, kosmētikas produktu un piena produktu ieviešanu ASV aizsargā ar dažādiem regulējumiem, par ko rūpējas minētā Pārtikas un medikamentu pārvalde ([Food and Drug Administration](#) (FDA)).

„Šeit iepriekš nosauktie produkti būtu pakļauti Pārtikas, medikamentu un kosmētikas akta (Food, Drug, and Cosmetic Act) regulējumam, un to virzīšana ASV tirgū būtu attiecīgi jāmodelē,” komentē I. Bērziņa.

„Eksportējot sierus uz ASV, jāņem vērā, ka produkta gala cenu sadārdzinās kvotas, ko uzliek Lauksaimniecības departamenta Ārvalstu lauksaimniecības dienests ([Department of Agriculture's Foreign Agricultural Service](#)), bet konkurence tirgū, protams, tāpat jau ir ļoti liela,” norāda eksperte.

Plašāku informāciju par iepriekš minētajiem regulējumiem konkrētām precēm, kā arī par prasības citiem produktiem iespējams saņemt, vērstoties pie [EEN Latvija](#).

UZŅĒMĒJA PIEREDZES STĀSTS

Viens no Latvijas uzņēmumiem, kas izmantojis *EEN Latvija* sniegtos konsultāciju pakalpojumus ārējās tirdzniecības jautājumos, ir [SIA "Baltic Dairy Board"](#). Uzņēmums nodarbojas ar piena olbaltumvielu koncentrāta pulvera ražošanu un tirdzniecību. Minēto produktu tālāk var izmantot gan piena, biezpiena, jogurta un pat siera ražošanā.

Kaspars Kazāks, uzņēmuma SIA "Baltic Dairy Board" valdes priekšsēdētājs, par sadarbību ar EEN Latvija: "No *EEN Latvija* saņēmām konsultācijas tieši par "dokumentu pusi" saistībā ar produkcijas eksportu uz ASV. Gribējām noskaidrot kādas atļaujas ir nepieciešamas, - vai uz mūsu produktu attiecas apjoma kvotas, vai nepieciešami īpaši sertifikāti, cik tas varētu izmaksāt utt. Šobrīd esam veiksmīgi atrisinājuši visus jautājumus. Ir saņemts pirmais pasūtījums no ASV, un attiecīgi tiek organizēti pirmie jūras konteineri. Protams, neizslēdzam iespēju, ka varētu rasties arī papildu jautājumi kravas piegādes procesā.

Kopumā no idejas par eksportu līdz pirmo klientu atrašanai ASV pagāja aptuveni gads. Klientus sastapām vienā no nozares izstādēm ASV, ko paši ar LIAA atbalstu arī apmeklējām. Sākām pārrunas, vēlāk sūtījām paraugus, dokumentus un šobrīd jau plānojam pirmo kravu.

Interesējamies arī par tirdzniecības iespējām Ķīnā. Nesen piedalījāmies arī Latvijas kopstendā izstādē Šanhajā, kur veiksmīgi izdevās nodibināt arī pirmos kontaktus."

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

