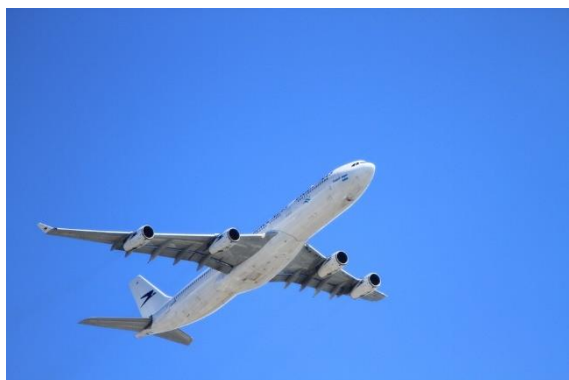


Tirdzniecības misijas uz eksporta tirgiem



Viens no efektīvākajiem un ātrākajiem veidiem, kā iegūt papildu informāciju par potenciālo eksporta tirgu un atrast iespējamus sadarbības partnerus, ir doties tirdzniecības misijā uz izvēlēto valsti. Latvijas uzņēmējiem sadarbībā ar Eiropas Biznesa atbalsta tīklu (*Enterprise Europe Network - EEN*) ir iespējams jau iepriekš identificēt potenciālos sadarbības partnerus konkrētajā valstī, lai vēlāk ar tiem tiktos klātienē un pārrunātu interesējošos jautājumus.

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*. Eiropas Biznesa atbalsta tīkls ir neatsverams informācijas un atbalsta rīks ES uzņēmējiem, kas vēlas paplašināt savu darbību Eiropas Savienībā vai ārpus tās robežām. EEN tīkls aptver vairāk nekā 60 pasaules valstis, un tajā kopīgam darbam apvienotas aptuveni 600 partnerorganizāciju.

EEN Latvija sadarbībā ar LIAA regulāri organizē tirdzniecības misijas Latvijas uzņēmējiem uz dažādām pasaules valstīm – to starpā arī uz ASV, Ķīnu, Japānu u.c. Tirdzniecību misiju ietvaros tiek rūpīgi plānotas arī uzņēmēju kontaktbiržas (*brokerage events*), kuru laikā misijas dalībniekiem ir iespējams uzrunāt potenciālos sadarbības partnerus, prezentēt savu produktu un, iespējams, jau saņemt pirmos pasūtījumus. Kā liecina statistika, tad EEN tīkla starptautiskās kontaktbiržas katru gadu kopā apmeklē vidēji 70 000 organizāciju.

IEGUVUMI NO DALĪBAS TIRDZniecības MISIJĀS

Svarīgākie tirdzniecības misijas mērķi ir tikšanās ar potenciālajiem sadarbības partneriem klātienē un eksporta tirgus labāka iepazīšana. Misijas ietvaros iespējams iegūt papildu informāciju gan par nozares cenām un tendencēm, gan novērtēt sava produkta pirktspēju un konkurētspēju konkrētajā tirgū. Bieži vien uzņēmēji izmanto dalību misijā, lai satiktos ar līdzīgiem savas nozares uzņēmumiem un pārrunātu iespējamo kopīgo dalību starptautiskos iepirkumos.

Informācija par aktuālajām tirdzniecības misijām un kontaktbiržām pieejama [EEN Latvija](#) un [LIAA](#) mājas lapās. Te iespējams noskaidrot gan uz kādām valstīm tās tiek organizētas, gan kādas nozares uzņēmumiem paredzētas un līdz kuram datumam jāpiesakās. Uzņēmējiem ieteicams pieteikties savlaicīgi, un pēc iespējas precīzāk aizpildīt pieteikuma anketu. Jo precīzāka būs aizpildītā anketa, jo vieglāk un ātrāk *EEN Latvija* speciālistiem būs iespējams identificēt un uzrunāt potenciālos sadarbības partnerus.

Katram tirdzniecības misijas dalībniekam tiek izveidota arī atsevišķa programma un sastādīts grafiks, kurā paredzētas tikšanās ar atlasītajiem kontaktiem. Eksistē arī kopīga programma visiem dalībniekiem, piemēram, tā var ietvert gan kopīgu nozares izstādes apmeklēšanu (vai arī dalību kopstendā), vizītes pie vietējiem ražotājiem un organizācijām utt. Svarīgi arī atcerēties, ka vietu skaits tirdzniecības misijās parasti ir ierobežots.

Uzņēmumiem, kas vēlas piedalīties misijā, ir jāreķinās ar savu pārstāvju komandējuma (transporta, naktsmītne, dienas nauda) izmaksu segšanu, kā arī ar viesnīcas un aviobiļešu rezervēšanu. Dalībnieki var pretendēt uz *de minimis* atbalstu 80% apmērā no tirdzniecības misijas dalības maksas un ceļa (transporta) izdevumiem. Plašāka informācija [LIAA mājas lapā](#).

LINKEDIN PROFILS – UZŅĒMĒJA VIZĪTKARTE

Egita Aizsilniece - Ibema, LIAA pārstāvniecības vadītāja Nīderlandē, dalās savos novērojumos un ieteikumos, kas varētu noderēt uzņēmējiem, pirms došanās tirdzniecības misijā uz Nīderlandi: “Tirdzniecības misijas ir ļoti labs veids, kā iegūt jaunus kontaktus. Bieži tie ir kontakti, līdz kuriem uzņēmējs pats saviem spēkiem tik viegli netiktu. LIAA un *EEN Latvija* organizētās tirdzniecības misijas parasti tiek savienotas ar kādu konkrētā valstī vai reģionā aktuālu notikumu – nozares konferenci, izstādi utt. Taču galvenais ieguvums, ko parasti min arī paši uzņēmēji, ir jauni personīgie kontakti. Šādās pārrunās ar potenciālajiem sadarbības partneriem tiek uzdoti konkrēti jautājumi un saņemtas konkrētas atbildes, kas visnotaļ atvieglo dzīvi uzņēmējam.

Tirdzniecības misijas bieži ietver arī pieredzes apmaiņu, - kur vienas nozares uzņēmumi viesojas pie tās pašas nozares uzņēmumiem citā valstī. Tas ļauj iedvesmoties gan jaunām idejām un tehnoloģijām, gan atrast sadarbības partnerus kāda kopīga produkta izstrādei.

Svarīgākie “mājas darbi”, ar ko būtu, manuprāt, jāreķinās katram uzņēmējam, pirms došanās tirdzniecības misijās, noteikti ietver informācijas atjaunošanu un sakārtošanu uzņēmuma mājas lapā – angļu valodā. Mājas lapai nav jābūt sarežģītai vai dārgai, bet tādai, kas veiksmīgi atspoguļo uzņēmuma darbību, sniedz informāciju, piemēram, par esošajiem produktiem, to paraugiem, kā arī tajā iespējams iepazīties ar klientu atsauksmēm. Vajadzētu padomāt arī par izdales materiāliem angļu valodā, pie kā varētu, tā teikt, “piesiet dūšu” pārrunu laikā. Cik esmu novērojusi, tad tieši holandieši ļoti augstu vērtē arī klientu atsauksmes uzņēmuma *LinkedIn* profilā. Bieži vien *LinkedIn* saturs tiek pārbaudīts un apskatīts jau sarunas laikā, tādēļ arī par šī profila aktualizēšanu Latvijas uzņēmējiem vajadzētu padomāt.”

UZŅĒMĒJA PIEREDZES STĀSTS

Viens no Latvijas uzņēmumiem, kas izmantojis *EEN Latvija* un LIAA sniegtos konsultāciju pakalpojumus saistībā ar tirdzniecības misijām un ārvalstu sadarbības partneru piesaisti ir [SIA „Livani Eko Group”](#). Uzņēmums nodarbojas ar ekoloģiski tīra un bioloģiski aktīva augsnes mēslošanas līdzekļa *Hubio* ražošanu.

Gatis Pastars, uzņēmuma SIA „Livani Eko Group” pārstāvis, par sadarbību ar EEN Latvija un LIAA: “Pēdējā tirdzniecības misija, kurā piedalījos, bija pagājušā gada sākumā Somijā. Atceros, ka no mūsu pārstāvju – LIAA un *EEN Latvija* puses bija sagatavota visa nepieciešamā informācija – kontakti, adreses utt. Diemžēl Somijas pusē tik gludi neveicās, jo no sarunātajiem trīs potenciālajiem sadarbības partneriem uz tikšanos neieradās neviens. Tomēr, tā kā mūsu rīcībā bija kontaktu saraksts, tad paši devāmies uz attiecīgajām kompānijām un meklējām iespējas turpmākai sadarbībai. Rezultātā no Somijas mājup devos ar 8 vērtīgiem kontaktiem, no kuriem tālāk lielākā daļa lēnām “atsijājās” un palika viens, ar ko vēl šobrīd komunicējam un veicam pārrunas.

Kopumā esmu piedalījies vairākās tirdzniecības misijās un guvis vērtīgas atziņas un pieredzi, ne tikai no savas pozīcijas, bet arī vērojot citus Latvijas uzņēmumus. Manuprāt, svarīgs noteikti ir pirmais iespaids, kādu uzņēmējs atstāj, tiekoties ar potenciālajiem sadarbības partneriem. Tāpēc noteikti vajadzētu piedomāt pie savas ārienes, nevis ierasties tūristu džemperī. Tāpat noteikti vajadzētu, izmantojot *EEN Latvija* un LIAA

Madara Grinvalde

palīdzību, jau Latvijā esot, izpētīt to, kas būs Tavi sarunu biedri. Ar ko viņi nodarbojas, kāda ir konkrētās personas atbildības sfēra, un kāda ir viņa loma lēmumu pieņemšanā. Pat ja sarunas sākumā saproti, ka šeit sadarbības nebūs – jāturpina uzdot jautājumus un ieklausīties. Ieklausīšanās noteikti nav pārvērtēta un biznesā lieti noder, jo šādā veidā netieši var iegūt ļoti vērtīgu informāciju un paplašināt savus horizontus. Ieteiktu arī sarunu noslēgt nevis ar klasisku “uz redzēšanos”, bet vienošanos par vēl darāmiem darbiem – informācijas precizēšanu, paraugu nosūtīšanu utt.”

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

