

Nākamā LETA un SEB bankas rīkotā konference ciklā
Vadītāja izaicinājums būs par eksportu

Eksports nav sprints. Eksports ir maratons



Dzirdēts teiciens – ja uzņēmumam nav kaut domu par eksportu, tad tas ir miris uzņēmums. Fakti liecina, ka vismaz daļa uzņēmēju Latvijā vada *dzīvus* uzņēmumus – salīdzinājumā ar pagājušo gadu Latvijas eksporta apjomi joprojām palielinās. Populārākie tirgi – Skandināvija, īpaši Zviedrija, tai seko Krievija un Vācija. Tiesa – pārējās Baltijas valstis ar eksporta īpatsvaru ir aizsteigušās mums priekšā, demonstrējot labākus rādītājus un atgādinot, ka arī mēs varam augt.

Konferencē uzņēmējiem tiks sniegtas zināšanas gan par to, kā sākt eksportēšanu un kādas kļūdas derētu

nepieļaut, gan arī par eksporta priekšnosacījumiem un juridiskajiem aspektiem. SEB bankas makroekonomikas eksperts stāstīs par eksporta nozari no makroekonomiskā aspekta un bankas atbalstu eksportējošiem uzņēmumiem. Tomēr paredzams, ka lielāko interesi izraisīs domu apmaiņa par pieredzi, strādājot dažādās kultūrās.

Sadarbības partneri palielina apjomus

Eiropas Parlamenta deputāts Krišjānis Kariņš uzsver, ka izvēlētais *eksporta ceļš* ir pareizs – to pierāda valsts eksporta izaugsmes statistikas dati par 2011. gada sākumu, kur redzams, ka eksports ir devis Latvijas ekonomikai vairāk nekā trīs miljardus latu. Gan preču, gan pakalpojumu eksports burtiskā nozīmē ievēd Latvijā naudu. Līdzekļi izaugsmei tiek nopelnīti, nevis ņemti kredītā vai iegūti no iekšējās pārdales.

Inese Andersone, eksporta konsultāciju uzņēmuma *GatewayBaltic* vadītāja, stāsta: „Visātrāk eksports atsākas uz tiem tirgiem, kur tas veikts jau pirms krīzes, jo darbību aktivizē tie paši klienti, sadarbības partneri, kas atkal sāk palielināt apjomus, īpaši metālapstrādē. Daudz eksportē tieši mašīnbūves sektorā, kur tagad atkal ir izaugsme.

Tiesa, par jauniem, Latvijas uzņēmēju līdz šim vēl neapgūtiem tirgiem pēdējā laikā gan nav dzirdēts. *Ekskluzīvākos* tirgos, kā, piemēram, Ķīnā, ir

ļoti maz Latvijas uzņēmumu, kuri spētu *pacelt* tādu tirgu. Gan apjoma, gan sarežģītības ziņā. *Stenders* gan Ķīnā ir pārstāvēts un paplašinās, taču tādas Latvijas uzņēmumus mēs varētu saskaitīt uz rokas pirkstiem.”

Lielākais izaicinājums – eksporta modeļa izvēle

Vieni no tiem, kuri ir spējuši rast savu nišu arī Ķīnā, ir SIA *Primekss*, kas ražo industriālās grīdas. Uzņēmuma valdes priekšsēdētājs ekonomists Jānis Ošlejs konferencē dalīsies pieredzē, ar kādiem izaicinājumiem jāsaskaras eksportējoša uzņēmuma vadītājam. Līdz ar pielāgošanos kultūras atšķirībām, kuras viņš uzskata par galveno un vienīgo būtisko faktoru, kas atšķir darbu vietējā tirgū no eksporta, J. Ošlejs akcentē eksporta modeļa izvēli: „Sākumā neviens 100% droši nevarēja pateikt, kurš no modeļiem *nostrādās* mana produkta eksportam konkrētajā tirgus situācijā. Tādēļ bijām spiesti izmēģināt gandrīz visus, un tagad vienu un to pašu produktu dažādās valstīs tirgojam dažādi,” atzīst *Primekss* vadītājs.

Eksportā jāstrādā ilgtermiņā

Latvijas uzņēmumi bieži domā īstermiņā, bet eksporta partneri parasti

vēlas ilgtermiņa sadarbību. Ir jādomā, ko un kā mēs darām, ko mēs nosūtām uz ārzemēm. Nedrīkst cerēt, ka partneri varbūt nepamanīs brāķi vai nekvalitatīvu pakalpojumu. Ierobežoto resursu dēļ uzņēmumi mēdz taupīt uz tirgu priekšizpētes rēķina, nekonzentrējot enerģiju un laiku uz sev stratēģiski izdevīgākajiem tirgiem.

Eksportā panākumi nenāk ātri – tie prasa laiku un finansējumu. Ir jāizvērtē savus spēkus un piedāvājumu – ar ko izejam uz āru, kā sevi piesakām un kā izskatāmies. Vēl viena trūkstošā daļa parasti ir pārdošanas resursi – vai mums ir cilvēks, kurš spēs šajā vidē komunicēt ar partneriem un klientiem?

Darījumu veiksmi nosaka kultūras atšķirību izpratne

GatewayBaltic pārstāve uzsver, ka eksporta iespējas ir jebkurā nozarē, tās

tikai jāprot atrast. To vislabāk darīt, komunicējot ar potenciālajiem partneriem. „Viņi komunicē ar vietējiem patērētājiem konkrētajā tirgū un spēj visprecīzāk pateikt, kam varētu būt noiets, kas viņiem ir nepieciešams.”

Ārpus Latvijas izpratne par to, kā kārtojami darījumi, atšķiras ne tikai nišās. Pat dodoties uz Lietuvu vai Igauniju, ir jūtamas atšķirības darījumu slēgšanas procesā. Piemēram – lietuvietis vienmēr gaidīs atlaidi. Tas ir kā labs žests un laba darījuma sākums. Jo tālāk no Latvijas, jo lielākas atšķirības. Turklāt – vai zinām valodu? Francijas tirgus ir liels un interesants, bet bez franču valodas zināšanām tur neiztikt.

Nepieciešamo palīdzību var atrast pat pašvaldībā

Par eksporta attīstību domā arī pašvaldībās, uzsverot, ka tiek izman-

toti pieejamie kanāli, lai veicinātu uzņēmēju atpazīstamību un starptautiskos kontaktus. Ķekavas novada pašvaldībai ir aktīvas attiecības un noslēgti sadraudzības līgumi ar pašvaldībām Igaunijā, Lietuvā, Polijā, Vācijā, Turcijā, Krievijā un Baltkrievijā, tā veicinot gan šo reģionu uzņēmēju savstarpējos kontaktus, gan pozicionējot Ķekavas novadu kā izcilu teritoriju ražošanas un loģistikas uzņēmumu izvietojumam. Ķekavas novada domes priekšsēdētājs Roberts Jurķis skaidro, ka pašvaldība ir ieinteresēta piesaistīt šādus uzņēmumus ne tikai darbavietu un iedzīvotāju ienākumu dēļ, bet arī tādēļ, lai attīstītos vietējo piegādātāju tīkli šādiem ražotājiem, kas dod papildu darbavietas.

Vairāk par eksporta tendencēm, prognozēm, juridiskajiem aspektiem un daudziem citiem aktuāliem ar eksportu saistītiem jautājumiem varēsiet uzzināt konferencē!

2011. gada
9. septembrī
plkst. 9.30
Baložu kultūras
namā

 **LETA**
nacionālā ziņu aģentūra



AICINA uz starptautisku konferenci uzņēmumu vadītājiem

“VADĪTĀJA IZAICINĀJUMS – EKSPORTSPĒJĪGS UZŅĒMUMS”

Konferencē par eksportu jūs uzzināsi:

- ar ko sākt, lai kļūtu par eksportētāju;
- eksporta tendences, dinamika, prognozes, darbības eksporta iespēju uzlabošanai;
- eksporta ABC, veiksmes atslēgas, kļūdas;
- juridiskie aspekti, eksportējot;
- kultūras atšķirības, kas jāņem vērā, izvēloties eksporta valsti. Piemēri;
- priekšnosacījumi eksportā (no produkta līdz klientam). Brīvās biznesa nišas

Pieteikšanās un papildu informācija:

www.bigmedia.lv/bigevent Tel.: 67029310
bigevent@bigmedia.lv

Organizē:



Partneris:



Atbalsta:

