

Tirdzniecības aģenti – pārbaudīts paņēmieni ieiešanai Francijas tirgū



Valsts aģentūra Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra
Investment and Development Agency of Latvia

2007. gada 19. septembrī
Harolds Celms, LIAA pārstāvniecības Francijā vadītājs

Fakti par Franciju

- **Platība – 543 965 km²**
- **64.1 milj. iedzīvotāju 2007. gada sākumā**
- **Lielāko pilsētu iedzīvotāju skaits:**

Parīze: 2 152 423	Liona: 422 444
Marseļa: 807 726	Strasbūra: 255 937
- **IKP 2006. gadā - 1800 miljardi EUR**
- **Vidējais IKP uz iedzīvotāju: 28365 EUR**
- **IKP pieaugums 2006. gadā – 2%**
- **Inflācija 2006. gadā – 1.5%**
- **Bezdarba līmenis 2006. gada decembrī – 8.7%**



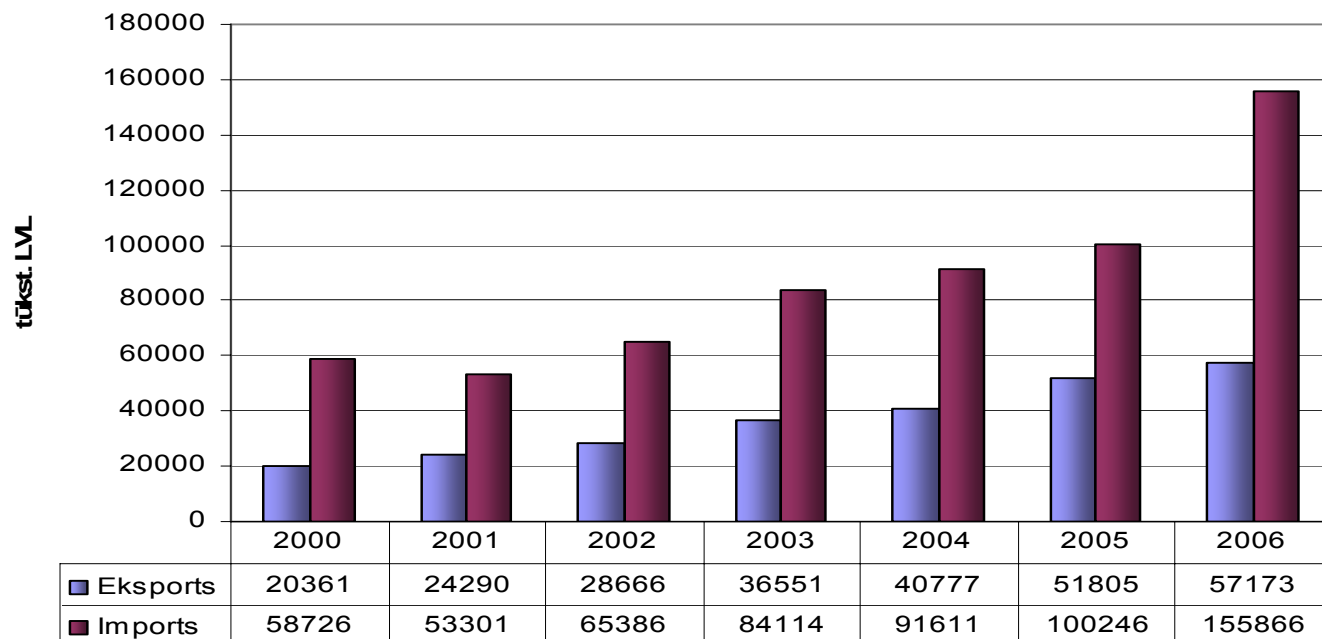
Avots:
www.cia.gov



Valsts aģentūra Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra
Investment and Development Agency of Latvia

Latvijas tirdzniecība ar Franciju

- Francija – neapgūts tirgus
- Trešā lielākā ES ekonomika
- Francija ir Latvijas 14. lielākais eksporta un 12. lielākais importa partneris.



Avots: Centrālā statistikas pārvalde

Latvijas tirdzniecība ar Franciju 2006.g.

Svarīgākās Latvijas eksporta preču grupas

(% no kopējā eksporta apjoma*)

- Koksne un tās izstrādājumi 36%
- Mašīnas, mehānismi un elektriskās iekārtas 21%
- Ķīmiskās rūpniecības un tās saskarnozaru produkcija 15%
- Tekstilmateriāli un tekstilizstrādājumi 9%
- Metāli un to izstrādājumi 6%

*Pēc Centrālās statistikas pārvaldes datiem



Valsts aģentūra Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra
Investment and Development Agency of Latvia

Francijas investīcijas Latvijā

Pēdējo gadu Francijas investīciju un sadarbības piemēri Latvijā:

- Axon Câbles plāno vairāku miljonu lielas investīcijas, lai palielinātu ražošanas spējas un platību par 70% trīs gadu laikā
- Schneider Electric plāno paplašināt ražošanas platību par 66% nākošo trīs gadu laikā
- Rhodia Synthetic Fibres (Daugavpilī) izpirka Butler Capital, franču investīciju fonds (private equity)
- Pasaulē lielākais ģipškartona ražotājs "Saint-Gobain" plāno izvietot ražotni Mālpilī. Tās celtniecību plānots sākt 2008. gada rudenī, bet ražošanu - 2009.gada vidū. Ražotnē tiks nodarbināti aptuveni 100 strādnieku

Kā meklēt un dibināt biznesa kontaktus eksportam

Kontaktu tīkla un datubāzes izveide

- Regulāra vietējā biznesa laikraksta *Les Echos* lasīšana
- Prezentāciju sniegšana par Latvijas biznesa vidi brokastīs/pusdienās/vakariņās
 - TRK
 - darba devēju konfederācijai (MEDEF)
 - reģionālās attīstības aģentūrām
 - politiķiem (kopā ar vēstnieku)
 - šīs iestādes ir atslēgu turētāji
- Vairāk laika tiek veltīts darbam ar pieprasījumiem no Francijas nekā no Latvijas, jo to skaits ir daudz lielāks
 - **darbs ar franču aģentiem**, kuriem ir laba ietekme/sakari ar franču iepirkuma struktūrām

Priekšrocības sadarbojoties ar tirdzniecības aģentiem Francijā

Izmantojot Francijas aģentu pakalpojumus:

- Kvalitatīvi veikta tirgus izpēte piemērotākās biznesa stratēģijas izvēlei (lai, piemēram, nenoteiktu pārāk zemu cenu, vai atrastu importētājus)
- Jaunas biznesa iespējas
- Ikdienas kontakti ar Francijas klientiem biznesa ilgtspējības nodrošināšanai
- Palīdzība problēmu risināšanā
- Nav jātērē laiks un nauda, braucot pie klientiem

Kā meklēt un dibināt kontaktus ar tirdzniecības aģentiem

- Apmeklēt Jūsu nozares profesionālās izstādes
 - tirdzniecības aģenti vienmēr apmeklē šādas izstādes
 - parasti pat var atrast kontaktinformāciju izstādē uz vietas, uz ziņojumu dēļa pie reģistratūras
- Francijas tirdzniecības aģentu asociācijā (<http://www.apacfrance.com/>, bet mājas lapa tikai franciski)
- LIAA:
 - pārstāvjiem ārvalstīs ir izveidojušies personīgie kontakti ar tirdzniecības aģentiem
 - skatieties www.exim.lv mājas lapā, kur mēdz būt piedāvājumi no tirdzniecības aģentiem
 - ievietojot informāciju par sevi www.exim.lv mājas lapā, ko apmeklē arī tirdzniecības aģenti

Cik maksās strādāt ar tirdzniecības aģentiem?

- **Parasti** gatavi strādāt uz **komisijas principiem**, ļoti dažādi:
 - **jo lielāks potenciālais apgrozījums, jo mazāks komisijas procents:**
 - 15% - 30%, kad pasūtījumu vērtība ir ~ 1000 EUR
 - daži procenti, kad pasūtījumu vērtība ir ~ 000s EUR
 - **jo lielāka pievienotā vērtība, jo lielāks komisijas procents:**
 - vai aģents pats sagatavo mārketinga materiālu savā tirgus valodā, vai viņš pats ir gatavs cīnīties par Jūsu apmaksu no klienta, vai viņš nodrošina komercuzraudzību (“sales follow-up”), utt.?
 - Komisijas var būt **regresīvas**:
 - 4.5 % pirmie 10 konteineri
 - 4.0 % nākošie 10 konteineri
 - 3.5 % pēc tam
- Var pieprasīt **segt pašizmaksas (“out of pocket expenses”)**
- Nav obligāti jāatrod Jūsu nozaru speciālisti, jo bieži tirdzniecības aģenti ir “*multi-product*”, bet svarīgi zināt, vai viņiem ir **pieredze b2b vai b2c**
- **Vienošanās vienmēr ir saruna lieta** starp abiem sadarbības partneriem

Piemērs ar aģentu starpniecību (A)

Produktu piegāde autorūpniecībā

- Radošos problēmu dēļ uzņēmuma projekta vadītājs vēlējās pārtraukt sadarbību ar piegādātāju
- Pēc ilgām sarunām aģentam izdevās pārliecināt viņu doties uz Franciju un pārrunāt problēm-jautājumus ar klientu
- Visbeidzot tika atklāti problēmu cēloņi un varēja notikt paredzētais pasūtījums

Piemērs ar aģentu starpniecību (B)

Vidējs uzņēmums, kurš apgādā skolas ar metāla izstrādājumiem.

2006. gada jūnijs – pirmais kontakts

2006. gada jūlijs – vienošanās par cenu

2006. gada septembris:

- pasūtītājs neapmaksā parauga čeku
- aģents pārliecina piegādātāju, ka problēma var būt radusies pārpratuma dēļ un ierosina tikties ar pasūtītāju
- piegādātājs vienojas ar pasūtītāju par sadarbības turpināšanu

2006. gada oktobris – klients izdara pasūtījumu

2006. gada novembris – tiek saņemta produkcija, tomēr atklājas kvalitātes problēmas – aģents izmanto savas labās attiecības ar klientu, lai panāktu vienošanos

2006. gada decembris – darījums gandrīz izjūk, jo piegādātājs finansiālu grūtību dēļ iepriekš nebrīdinot tiek pārdots citam uzņēmumam – tomēr aģentam atkal izdodas panākt vienošanos

Šobrīd situācija ir stabilizējusies un piegādātājs katru mēnesi nosūta klientam pilnu kravas mašīnu ar precēm. Tiek apsvērta iespēja arī paplašināt piegādājamo preču sortimentu nākotnē.

Uz tikšanas Francijā!



**LIAA pārstāvniecības Francijā
kontakti:**

**Harolds CELMS
Pārstāvniecības vadītājs
Ambassade de Lettonie**

**6, Villa Saïd 75116 Paris
France**

Tel. : +33 (0)1 53 64 58 15

Mob: +33 (0)6 17 72 42 46

Fax : +33 (0)1 53 64 58 19

E-mail: harolds.celms@liaa.gov.lv

www.liaa.gov.lv, www.exim.lv



Valsts aģentūra Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra
Investment and Development Agency of Latvia