

Kā atrast savu tirdzniecības aģentu Lielbritānijā



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

Kristīne Metuzāle

**LIAA pārstāvniecības Lielbritānijā
vadītājas vietniece**

2007.gada 19.septembrī

Saturs

- Lielbritānija – vispārīgs raksturojums
- Sadarbība starp Latviju un Lielbritāniju
- Dažādie sadarbības veidi
- Aģentu on-line datu bāze
- Aktīvākās nozares
- Galvenie ieteikumi
- Informācijas avoti

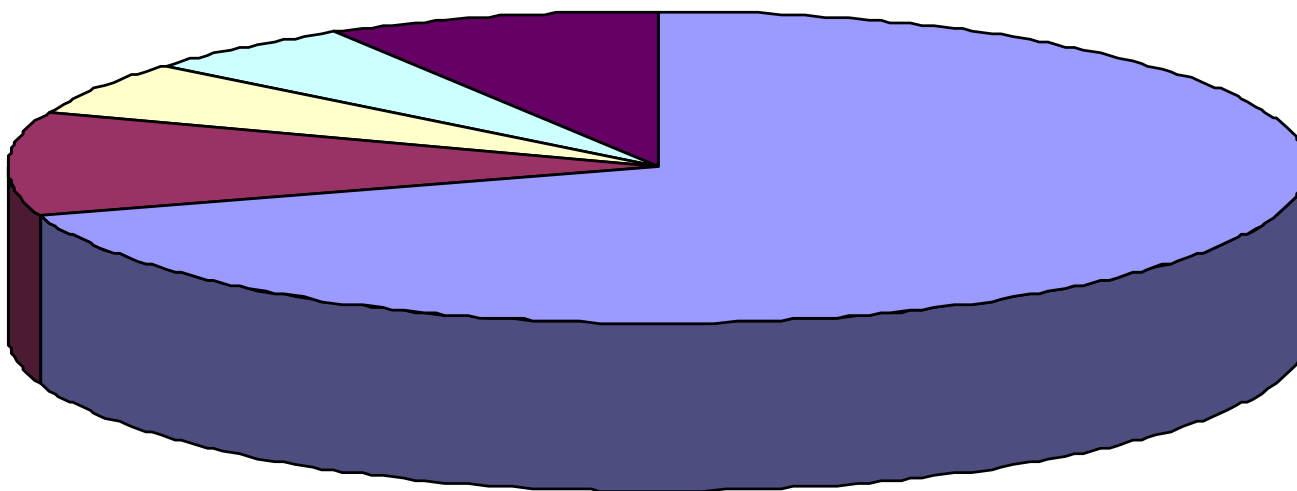
Kapēc Lielbritānija?

- Lielbritānija ir 4. lielākā ekonomika pasaulē
- Apsteidzot Franciju 2000. gadā, Lielbritānija kļuva par 2. lielāko ekonomiku Eiropā. Barclay's banka paredz, ka vienas paaudzes laikā, Lielbritānija kļūs par nozīmīgāko ekonomiku Eiropā
- Lielbritānija ir 4. lielākā importētājvalsts pasaulē aiz ASV, Vācijas un Ķīnas un tikai 7. lielākā eksportētājvalsts
- Svarīgākās nozares – autobūve, ķīmiskā un farmaceitiskā rūpniecība, ICT, loģistika, enerģētika, biotehnoloģija un R&D

Latvija - Lielbritānija


- Lielbritānija ir 5. nozīmīgākais Latvijas eksporta partneris (352,5 milj. EUR 2006.g.)
- Lielbritānija ir tikai 14. lielākais importētājs uz Latviju (159,8 milj. EUR 2006.g.)
- Pozitīva tirdzniecības bilance
- Lielbritānija ir 8. lielākais investors Latvijā (kopā 115,9 milj. Ls)
- Latvijā reģistrēti 666 uzņēmumi ar Lielbritānijas kapitālu

Eksporta sadalījums pa galvenajām preču grupām 2006.gadā



- Koksne un koka izstrādājumi
- Metāli un to izstrādājumi
- Dažādas rūpniecības preces
- Tekstilizstrādājumi
- Pārējie produktu

Izplatītājs/pārstāvniecība/aģents

Izplatītājs	Pārstāvniecība	Aģents
<ul style="list-style-type: none">• Ražotājam nav uzņēmuma tiešās darbības izmaksu• Preču gala pircēji ražotājam nav zināmi• Parasti garš pēcapmaksas laiks• Ražotājam nav kontroles pār pārdošanas cenām	<ul style="list-style-type: none">• Saistās ar investīcijām pārstāvniecības izveidošanā• Uzņēmuma pārstāvniecības darbības izmaksas• Izmaksas pastāv neatkarīgi no uzņēmuma aktivitātes un veiktajiem darījumiem• Gala pircēji ražotājam zināmi• Pilnīga kontrole pār cenām	<ul style="list-style-type: none">• Nav uzņēmuma tiešās darbības izmaksu• Izmaksas attiecas tikai uz veiktajiem pārdošanas darījumiem (komisija)• Gala pircēji ražotājam zināmi (pircējiem tiek piestādīts rēķins no ražotāja puses)• Kontrole pār cenām 

The Manufacturers' Agents' Association - MAA

- MAA ir 1909.gadā dibinātā, vienīgā profesionālā asociācija, kas apvieno Lielbritānijā un Īrijā aktīvi strādājošos aģentus
- Asociācijai ir aptuveni 800 biedri, kas pārstāv 130 dažādas nozares
- Viens no MAA pakalpojumiem ir pieeja datu bāzei, kurā apkopota informācija par asociācijas biedriem. www.themaa.co.uk/plugin.aspx
- Izmantojot MAA Net Search on-line datu bāzi Jūs variet atlasīt Jūs interesējošos aģentus

Aģentu on-line datu bāze

The Manufacturers' Agents' Association - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Address <http://www.themaa.co.uk/> Go


Links [DocLogix](#)

Google [G](#) Go [Bookmarks](#) [2 blocked](#) [ABC Check](#) [AutoLink](#) [AutoFill](#) [Send to](#) [Settings](#)

Tildes Birojs [Meklēt](#) [Iezīmēt](#)



The Manufacturers' Agents' Association



The Manufacturers' Agents' Association

The MAA

Benefits of Membership

Finding an Agent

IUCAB

Members information

Enquiry form

For Agents the MAA offers a wide range of benefits and support. [CLICK HERE](#) to find out more about the Benefits of Membership.

For Principals the MAA offers two low cost services to help find Agents to sell your products. [CLICK HERE](#) to go to the Finding an Agent page.

of Great Britain and Ireland Incorporated
(A Company Limited by Guarantee)
Registered in London: No. 185617

The Manufacturers' Agents' Association was founded in 1909 and was incorporated in 1922.

Our membership consists entirely of Commission Agents selling in all fields of business.

A Manufacturers' Agent, (or Commission Agent, Sales Agent or Rep [US only]), is someone who sells products or services for a Principal on a Commission basis. The Principal receives and fulfils orders from the Sales Agent, invoices the customer and pays the Sales Agent commission on the orders.

Commercial Agents are recognised under international and UK law following much work by [IUCAB](#) and by representations at the Home Office by the MAA. A Sales Agency is normally established by a written agreement or contract. A model agency agreement form for the confirmation of an agency is available from the MAA for £25.00, free to MAA Members and advertisers on request. The MAA also has the International Chamber of Commerce Model Commercial Agents Contract 2nd Edition with CD available at £55.87 including UK postage – order with your credit card.

Sales Agents are to be found in all spheres of business and are ideal solutions for companies not wishing to have all the costs of a salesman without guaranteed results. Using Commercial Agents fixes sales costs as a percentage of the price. A Sales Agent only gets paid when he sells although the Principal may provide some assistance in a lengthy start up phase. Manufacturers' Agents have great

Internet

On-line datu bāzes darbības principi

- Lietojot MAA datu bāzi Jūs katrā tās lietošanas reizē variet atlasīt līdz 20 aģentiem – potenciāliem sadarbības partneriem
- Lietojot šo datu bāzi pirmo reiz, Jums būs nepieciešams reģistrēties, ievadot sava uzņēmuma kontaktinformāciju, kā arī izvēloties lietotāja vārdu un paroli
- ES uzņēmumiem maksa par katru datu bāzes lietošanas reizi ir 150 mārciņas. Maksājuma veikšana iespējama vai nu ar pārskaitījumu vai ar kredītkarti. Rēķins Jums tiks nosūtīts pa pastu pēc maksājuma veikšanas
- Jums ir iespēja izvēlēties aģentus pēc:
 - to darbības ģeogrāfiskās teritorijas (piem. Skotija, Ziemeļanglija utt.)
 - to produktu grupas (piem. celtniecības materiāli, izolācijas materiāli, u.c.)
 - to gala patērētājiem, ar ko konkrētais aģents strādā (piem. dārza centri, celtniecības kompānijas, viesnīcas, arhitekti, dāvanu veikali utt.)

Aģentu vidū visaktīvāk pārstāvētās nozares

- Celtniecība (t.sk. jumta seguma materiāli, kokapstrādes produkti, u.c.)
- Mēbeles
- Dažādas elektro- un elektronikas ierīces
- Apģērbs
- Detaļas autobūves rūpniecībai
- Dažādas preces ko var uzskatīt par dāvanām
- Iepakojums un dažādi papīra izstrādājumi
- Apgaismojuma iekārtas/gaismas ķermeņi

Informācija par Jūsu uzņēmumu

- Company. Īss Jūsu pārstāvētās kompānijas apraksts
- Products. Aprakstiet produktu, kuru Jūs vēlētos pārdot
- Customers. Aprakstiet Jūsu mērķa tirgu un Jūsu mērķa klientu
- Area. Aprakstiet savu ģeogrāfisko mērķa tirgu (piem. Londona)
- Agents. Aprakstiet ar kādu aģentu Jūs vēlētos sadarboties
- Marketing support. Sniedziet informāciju par iespējamo mārketinga atbalstu, piem. produktu katalogi, paraugi, kompānijas mājas lapa, CD, piedalīšanās izstādēs u.c.)
- Upload File. Šeit Jūs variet lejupielādēt produktu bildes, kompānijas iepazīšanās vēstuli u.c. failus

Kas notiek pēc datu bāzes aizpildīšanas?

- Jūsu anketu saņems MAA pārstāvis
- MAA veiks Jūsu anketas caurskatīšanu un sniegtās informācijas pielāgošanu Lielbritānijas videi un prasībām
- MAA pārstāvji Jūsu vārdā izsūtīs Jūsu aizpildītās anketas attiecīgajiem aģentiem, kurus Jūs būsiet izvēlējušies
- Pēc informācijas saņemšanas, aģenti sazināsies ar Jums pa tiešo, lai pārrunāt sīkāk viņus interesējošos jautājumus
- Jūsu sadarbības piedāvājums tiks bez maksas publicēts MAA žurnālā, kas tiek izplatīts visu asociācijas biedru vidū, kā arī dažādu reģionālo institūciju vidū kā piem. tirdzniecības un rūpniecības kameras

Mūsu padoms Jums

- Izmantojiet iespēju strādāt ar aģentiem
- Sniedziet pietiekošu, bet ne lieku informāciju par Jūsu uzņēmumu. Izceliet Jūsu produkta priekšrocības salīdzinājumā ar citiem līdzīgiem produktiem tirgū. Uzsveriet savu darbību citu valstu tirgos utt. Nosakiet savus mērķa tirgus Lielbritānijā.
- Atvēliet laiku rūpīgai aģentu atlasīšanai, iedziļinieties viņu profilos. Aģenti ir ļoti pieredzējuši un pietiekoši elastīgi savā darbībā un tādējādi spēj pielāgoties jaunu produktu pārdošanai tirgū. Nevajag lūkoties tikai pēc aģenta, kas jau pārdot attiecīgo produktu, Jūsu produkts, iespējams, var būt papildinājums kāda aģenta pārstāvēto preču klāstā
- Neizvirziet par mērķi sadarboties ar iespējami lielāku aģentu skaitu, tas var novest pie konkurences pašu aģentu starpā
- Galvenie līguma punkti ir: teritorija, produkts, laika periods un komisija. Komisijas maksa lielā mērā ir pārrunu rezultāts un atkarīga no produkta specifikas.

Eksporta importa direktorija www.exim.lv

http://www.exim.lv/pls/eximmain/exim_home

Atbalsts uzņēmējiem | Eksportētāja ABC | Mūsu aktualitātes

17–19 February
INTERNATIONAL EXHIBITION CENTRE,
Riga, Latvia

Intertextil
BALTICUM 2006

LATVIJAS INVESTĪCIJU
UN ATTĪSTĪBAS AĢENTŪRA

для иностранных компаний
for foreign companies

Latvijas eksporta & importa direktorija | Biznesa piedāvājumi | Tirgus informācija | Pasākumu kalendārs

Latvijas eksporta & importa direktorija

Biznesa piedāvājumi no ārzemēm

- Tehnisks lieltirdzniecības uzņēmums meklē piegādātājus
Tehnisks lieltirdzniecības uzņēmums vēlas iepirkt sekojošu ražotāju produkciju: gumijas un metāla savienojumus O-riņķu, bīfiju, kļu siksnām.

Tirgus informācija

- Pārtikas nozares tehnoloģiju izstāde Londonā
Izstāde un konference orientēta lielākoties uz britu tirgu, tā higiēnas un kvalitātes prasībām. Konferences programma pieejama internetā.
<http://www.foodtech2004.com/Conference/index.shtml>

Pasākumu un notikumu kalendārs

- Vācijas profesionālās izglītības un kvalifikācijas celšanas iestāžu vadītāju un speciālistu delegācijas brauciens uz Baltijas valstīm
Vācijas profesionālās izglītības un kvalifikācijas celšanas iestāžu vadītāju darba vizīte Baltijas valstīs
No 2004. gada 31. oktobra līdz 6. novembrim Vācijas ...

Latvijas eksporta & importa direktorija >

IMPORTĒTĀJU IEVĒRĪBAI - kvotas atsevišķiem produktiem pēc iestāšanās ES

Sakarā ar Eiropas Savienības noteiktajiem importa kvantitatīvajiem ierobežojumiem līdz ar iestāšanos Eiropas Savienībā 2004.gada 1.maijā, LR Ekonomikas ministrija aicina līdz 22.12.2003. pieteikties uzņēmējus, kuri 2004.gadā plāno importēt: No Ķīnas Tautas Republikas: - apavus (Preču aprakstīšanas un kodēšanas harmonizētās ... >>>

Informācijas avots: Eiropas Informācijas Centrs

Biznesa piedāvājumi >

Meklē piegādātājus karsti valcētiem riņķiem

Pazīstams vācu autoindustrijas piegādātāja uzņēmums SACHS, kurš darbojas automobiļu šasiju un piedziņas sastāvdaļu jomā meklē kalves vai tml. metālapstrādes uzņēmumus Latvijā, kuri spēj ražot karsti valcētus riņķus bez šuvēm. Piedziņas sastāvdaļu nodaļā uzņēmums attīsta un ražo ... >>>

Informācijas avots: Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras pārstāvniecība Vācijā

Tirgus informācija >

Pārtikas nozares tehnoloģiju izstāde Londonā

2004. g. 03. novembris - 05. novembris

Izstāde un konference orientēta lielākoties uz britu tirgu, tā higiēnas un kvalitātes prasībām. Konferences programma pieejama internetā:
<http://www.foodtech2004.com/Conference/index.shtml> >>>

Informācijas avots: LR vēstniecība Lielbritānijā

Pasākumu kalendārs >

Baltkrievijas ekonomikas dienas Latvijā. Baltkrievijas

Meklēt

Direktorijas biedriem

Aiziet

Kā kļūt par biedru?



LIAA mājas lapa www.liaa.gov.lv

LIAA - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Refresh Home Search Favorites

Address http://www.liaa.gov.lv/?object_id=660 Go

Links DocLogix

Google G Go Bookmarks 2 blocked Check AutoLink AutoFill Send to Settings

Tīkles Birojs Meklēt Tezīmēt

Jautājumi Ierosinājumi Lapas karte

Sāklapa Par LIAA Ārējā tirdzniecība Kā uzsākt biznesu ES struktūrfondi Investīcijas Kontakti

LV EI RU CH

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

Jaunumi
Sāklapa / Jaunumi

Ir izdots otrais papildinātais izdevums rokasgrāmatai maziem un vidējiem uzņēmumiem: „Inovatīvās darbības pamatelementi”
Rokasgrāmata piedāvā metodes inovatīva uzņēmuma veiksmīgai vadībai.

Aicinām kļūt par sadarbības partneriem Itālijas uzņēmumam enerģētikas nozarē
Itālijas uzņēmums meklē sadarbības partnerus Latvijā.

Līdz 4.septembrim aicinām pārtikas uzņēmumus pieteikties LIAA organizētajam semināram izstādes „Riga Food 2007” ietvaros
Š.g. 5.septembrī LIAA sadarbībā ar Diplomatic Economic Club, BT1, LR Zemkopības ministriju un Latvijas Pārtikas uzņēmumu federāciju izstādes „Riga Food 2007” ietvaros organizē semināru

Meklēt
Visā lapā

LIAA
Klientu apkalpošana
Pērses iela 2, Rīga
8:30 - 17:00
+371 67039499

Done Internet

Galvenie informācijas avoti

www.uktradeinvest.gov.uk UK Trade & Investment

www.dti.gov.uk/ Department of Trade and Industry

www.businesslink.gov.uk Business Link

www.hm-treasury.gov.uk HM Treasury

www.fco.gov.uk/ Foreign and Commonwealth Office

www.bankofengland.co.uk Bank of England

www.statistics.gov.uk National Statistics

www.europa.eu.int/comm/eurostat Eurostat/European Commission

www.bccl.lv British Chamber of Commerce in Latvia

www.exhibitions.co.uk Nozaru izstāžu apkopojums



LIAA pārstāvniecība
Lielbritānijā
72 Queensborough Terrace
London W2 3SH
Tel +44 (0)20 7229 8173
Fax +44 (0)20 7727 7397
e-mail ukinfo@liaa.gov.lv



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