

В сравнение с възможностите за смяна на доставчика ситуацията с основния клиент е сравнително по-консервативна (табл. 21). Почесто се срещат случаи на невъзможност (формална или неформална) за смяна на клиента, като основната посочвана причина е опасенията за проблеми с пласмента и общи затруднения в бизнеса. Наличието на дългосрочни договорни отношения също възпрепятства подмяната на основния клиент, но това едва ли е обвързващо в такава степен, каквато се среща при доставните договори.

Таблица 21

ВЪЗМОЖНОСТ ЗА СМЯНА НА КЛИЕНТА

	(Проценти)		
	Да	Не	Неотговорили
В41. Можете ли да смените лесно основния си български клиент?	56.4	41.5	2.1
Ако отговорът е "не", моля, пояснете:			
Обвързани сме с дългосрочен договор	14.9		
Това може да навреди на бизнеса	29.8		
Няма други добри клиенти	5.3		

Дългосрочните договори с основния клиент действително са най-често срещани сред европейските инвеститори в България, но отделни единични продажби също не са изключение (табл. 22). При продажбите на продукция са рядкост джентълменските споразумения, а краткосрочните договори също са с ограничена практика.

Таблица 22

ДОГОВОРНИ ОТНОШЕНИЯ С ОСНОВНИЯ БЪЛГАРСКИ КЛИЕНТ

	(Проценти)		
	Да	Не	Неотговорили
В44. С какъв договор уреждате отношенията си с Вашия основен български клиент?			
A. Джентълменско споразумение	10.6	57.4	32.0
B. Дългосрочен договор	50.0	27.7	22.3
C. Краткосрочен договор	27.7	42.6	29.7
D. Договор за всяка отделна доставка	33.0	43.6	23.4
В46. Имате ли лизингово споразумение с основния си български клиент?	14.1	82.6	3.3
В47. Имате ли споразумение за техническо коопериране с основния си български клиент?	7.5	89.2	3.3