10 ШАГОВ ЭКСПОРТА

Масштабирование в рамках мира

АННА ФОМИЧЕВА

- Предприниматель с 15-летним опытом в международном бизнесе
- Сооснователь мультисервисной платформы для бизнеса «DigitalVed»
- Председатель комитета ВЭД и цифровизации в «Деловой России»
- Преподаватель программы Сколково «Экспортеры 2.0»
- 7 книг и 12 научных работ по внешнеэкономической деятельности
- Построила компанию с оборотом больше 1 миллиарда рублей
- Член Совета Московского городского отделения "ОПОРЫ РОССИИ", председатель Комитета по международной торговле Московского городского отделения "ОПОРЫ РОССИИ"

За 15 лет обучила **1000+ учеников** масштабированию бизнеса

С ЧЕГО НАЧАТЬ ЭКСПОРТ

Трезво оцени свои возможности

Изучи в своей нише предпочтения и спрос

Изучи менталитет и культуру рынка

Изучи предполагаемый рынок сбыта

Изучи конкурента и его предложения

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР РЫНКА И ЕГО ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ

Экономические

Нетарифные ограничения

Объемы внешней торговли

Оценка емкости рынка по выбранному товару

Уровень конкуренции на рынке

Политические

Система государственного управления

Социально-политическая ситуация в стране

Оценка потенциальных рынков сбыта происходит по следующим критериям: размер рынка; динамика его роста; издержки на ведение дел; конкурентные преимущества; степень риска, доступностью проникновения на него иностранного предприятия без больших затрат средств и времени и др.

Важным критерием при выборе внешних рынков является изучение интенсивности и практических приемов конкурентов.

10 ШАГОВ ЭКСПОРТА

#01
Оценка экспортного потенциала вашей компании

#02
Маркетинговые исследования

#03
Разрешительная документация/ Риски

#04
Разработка оптимальной схемы доставки и таможенного оформления

#05
Формирование финансовой модели проекта. Бюджет

#06
Тестовые продажи

#07
Составьте анализ по ошибкам, недочетам

#08
Поиск зарубежных партнеров

#09
Проверка партнеров

#10
Поддержка экспорта

ШАГ #1

Оценка экспортного потенциала вашей компании

01 Оценка конкурентоспособности продукции

02 Эффективность команды

03 Возможности производства

04 Финансовая подушка

*Внимательно изучайте требования к качеству продукции и соотнесите качество своей продукции с требованиями

ШАГ #2

Маркетинговые исследования

самостоятельный анализ

привлечение маркетинговых компаний

Ключевые параметры

1. выбор рынка сбыта: емкость, доходность, затраты на выход
2. адаптация продукта: упаковка, вкусовые пристрастия, цветовая гамма и т.д.
3. ценовая политика: работа с конкурентами
4. анализ сбытовых каналов
5. определение целевой аудитории
6. продвижение: сайт, рекламные материалы – на разных языках. выставки. онлайн – агрегаторы, социальные сети и т.д.

ШАГ #3

Риски во внешнеторговой деятельности

1. Резкое увеличение или уменьшение размеров производства
2. Непредвиденные затраты
3. Освоение инновации

Коммерческий

Реализация товаров и услуг

Резкое изменение спроса

Рост товарных издержек

Финансовый

Колебания курса ценных бумаг

Уровень инфляции

Колебания валютных курсов

Хозяйственно - правовые

Риски, связанные с национальными различиями в законодательстве

Политические

Санкции

Смена политического курса

Ведение ограничений на экспорт, импорт, эмбарго, и т.д.

РИСКИ ЭКСПОРТНО—ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

01 Риск невыполнения условий международного контракта (сроки поставки, несоответствие количества, качества и т.д.)

02 Валютный риск, возникающий в связи с постоянным колебанием валютных курсов

03 Сбытовой риск связан с колебанием спроса на экспортные и импортные товары в стране или на отдельном сегменте зарубежного рынка

05 Ценовой риск возникает из-за постоянно изменяющихся мировых цен

06 Риск невыполнения обязательств по взаимным платежам или так называемый кредитный риск

07 Коммерческий риск проявляется в недобросовестности или неплатежеспособности населения страны-импортера и недополучении прибыли

04 Производственно-технический риск связан с невозможностью использования в производстве купленных на мировом рынке лицензий, патентов, «ноу-хау» или с невозможностью должной наладки купленного оборудования

МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ

Страхование

Хеджирование

Как метод использования биржевых фьючерсных контрактов и опционов

Другие методы

Уклонение от риска, компенсация риска и его последствий, локализация риска, распределение (диссипация) риска.

Применение различных форм и методов расчетно-кредитных отношений

Сводящих к минимуму риск неплатежа за поставленные товары, или неполучения товаров против их оплаты. Например, подтвержденный документарный аккредитив, различные банковские гарантии, авалирование, залог и др.

Анализ и прогнозирование конъюнктуры

Сводящих к минимуму риск неплатежа за поставленные товары, или неполучения товаров против их оплаты. Например, подтвержденный документарный аккредитив, различные банковские гарантии, авалирование, залог и др.

ПАКЕТ НЕОБХОДИМЫХ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА

01 Контракт (договор купли-продажи) со всеми приложениями, дополнениями и спецификациями

02 Счѐт-фактура (Invoice с переводом)

03 Техническое описание на товар, технический паспорт

04 Упаковочный лист (Packing list)

05 Заполненная CMR(TIR)/AirWayBill/ЖД накладная/Коносамент – в зависимости от вида перевозки

06 Оплата за товар от покупателя продавцу (если контрактом предусмотрено авансирование)

07 Сертификат происхождения СТ-1 (при необходимости)

08 Сведения о контракте. Уникальный номер присвоенный банком контракту свыше 10 000 000 руб.

ВНИМАНИЕ!

Необходимо так же проработать вопрос по разрешительной документации для реализации вашей продукции, на территории другого государства

Директива 2001/95/ЕС Европейского парламента и Европейского совета от 3 декабря 2001 года об общих требованиях к безопасности продукции (General product safety directive – GPSD) направлена на обеспечение безопасности конечных потребителей на территории ЕС

Производитель обязан информировать потребителей о возможных рисках, связанных с продукцией. Кроме того, производитель, импортер, их уполномоченный представитель в ЕС или продавец, обязаны принять все соответствующие меры для предотвращения любых рисков

МАРКИРОВКА

Продукция, попадающая под действие директивы 2001/95/ЕС, должна иметь маркировку, позволяющую идентифицировать ее производителя, включая его адрес.

Кроме того, на продукт должна быть нанесена ясная и легко понимаемая информация и предупреждения о возможных рисках, связанных с использованием данной продукции, информация об утилизации продукции и прочая информация.

Наличие предупреждений не освобождает производителя от ответственности в случае возникновения иных рисков.

Маркировка продукции знаком CE разрешается только для продукции попадающей под действие специальных норм ЕС

Соответственно продукция попадающая под действие Директивы 2001/95/ЕС об общей безопасности не может быть маркирована знаком CE

Ответственность за нарушения требований

В соответствии с текстом директивы 2001/95/ЕС государства-члены ЕС обязаны самостоятельно контролировать продукцию на своем рынке на соответствие требованиям директивы об общей безопасности продукции и обязаны предусмотреть такие штрафы, которые бы являлись эффективным механизмом предупреждения нарушений

Кроме того, в ЕС предусмотрена система RAPEX, позволяющая, в случае если продукт представляет значительную опасность, произвести его отзыв на всей территории ЕС и ввести полный запрет на дальнейший ввоз

Стоимость оформления декларации

Стоимость оформления декларации соответствия 2001/95/ЕС директиве о общей безопасности продукции зависит от типа сертифицируемой продукции, необходимости и количества проведения лабораторных испытаний образцов, объема подготавливаемой документации и потенциальных рисков, связанных с использованием данной продукции.

ШАГ #4

Разработка оптимальной схемы доставки и таможенного оформления груза

Логистика

Экспортное оформление груза

пошлины, налоги и т.д

ШАГ #5

Формирование финансовой модели проекта. Бюджет

ВНИМАНИЕ!

Особое внимание уделите юридическим аспектам понимания правовой стороны при международной торговле

ПЛЮСЫ ВЫХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

01 Выходя на международные рынки, компания становится более устойчива к конъюнктурным колебаниям внутри страны

02 Усовершенствование товаров и развитие ассортимента

03 Неограниченный рынок и при правильном подходе – рост доходов

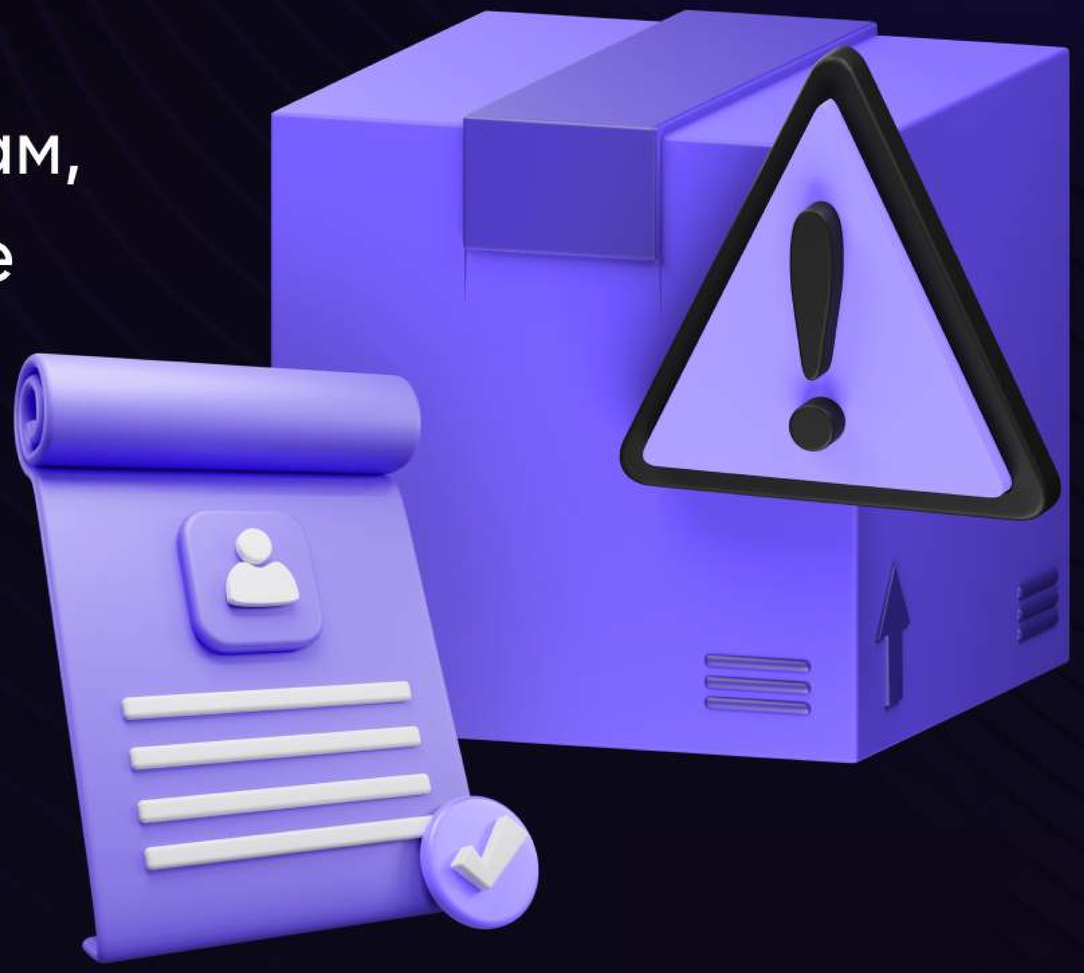
04 Общее развитие компании

ШАГ #6

Тестовые продажи: на полке или интернет-площадке

ШАГ #7

Составьте анализ по ошибкам, недочетам и скорректируйте содержание действий или продукта



ШАГ #8 ✳ ✳ ✳ Поиск зарубежных партнеров

1. заказать профессиональный поиск
2. открытые источники интернет – самостоятельный поиск
3. готовые покупатели (статистика по экспортным покупателям)
4. запрос в ТПП
5. запрос в торговое представительство
6. Российский экспортный центр
7. Русско-азиатский союз промышленников и предпринимателей
8. Российско-китайский бизнес-инкубатор
9. другие специализированные источники

ШАГ #9 ✳ ✳ ✳ Проверка партнеров

1. заказать услугу у специалистов
2. запрос в налоговый орган
3. изучите отзывы в интернете
4. запрос в ТПП
5. запрос в торговое представительство
6. изучить сайт поставщика, проверить контакты и работоспособность сайта позвоните (напишите) по контактам с официального сайта, чтобы узнать, чем занимается компания

ШАГ #10

поддержка экспорта: специальные программы поддержки

Компенсационные выплаты предоставляются экспортерам
в целях частичного возмещения фактических затрат по различным направлениям экспортной деятельности, понесенных в текущем финансовом году, по следующим направлениям:

1. компенсация затрат на патентование за рубежом
2. компенсация затрат на патентование за рубежом
3. компенсация затрат на сертификацию российской продукции
4. обеспечение участия в международных конгрессно- выставочных мероприятияхи деловых миссиях
5. обеспечение участия в мероприятиях, связанных с продвижением продукции агропромышленного комплекса на внешние рынки
6. компенсация по экспортным кредитам коммерческих банков
7. компенсация части затрат на транспортировку сельскохозяйственной и продовольственной продукции
8. компенсация части затрат на транспортировку продукции

"Made in Russia". Система добровольной сертификации «Сделано в России»

*С подробным перечнем программ можно ознакомиться на сайте Российского экспортного центра

ПОЛЕЗНЫЕ КОНТАКТЫ

a.fomicheva@digitalved.ru

@annafomicheva_ved

+7 925 901 00 00

annafomicheva.ru
digitalved.ru
atlasved.ru

vk.com/fomicheva_as
vk.com/digitalved

YouTube – @Anna_Fomicheva

Канал
«Фомичёва за рубежом»