

# КЕЙС

---

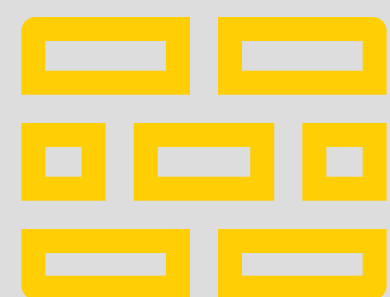
## ПО ВЫХОДУ НА РЫНОК СТРАН ГЕРМАНИИ

## Пиломатериалы

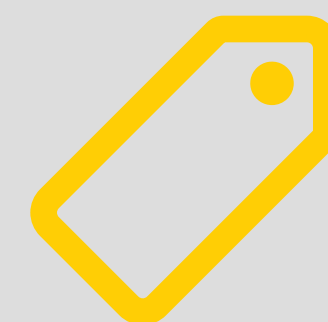
# Шаг 1

## Маркетинговое исследование рынка

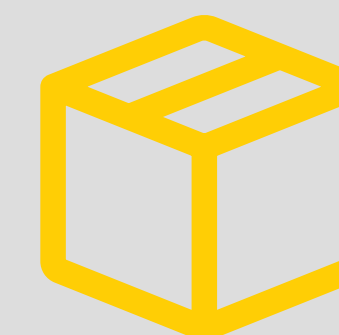
### Анализ конкурентоспособности экспортного проекта:



Барьеры рынка



Цена



Упаковка



Оценка заинтересованности



Рекомендации по продвижению

[navigator.exportcenter.ru/map](http://navigator.exportcenter.ru/map)  
[exportcenter.ru/international\\_markets/country\\_export\\_rating](http://exportcenter.ru/international_markets/country_export_rating)  
[regionstat.exportcenter.ru/regions/map](http://regionstat.exportcenter.ru/regions/map)  
[standardsguide.exportcenter.ru](http://standardsguide.exportcenter.ru)  
[trademap.org](http://trademap.org)  
[macmap.org](http://macmap.org)  
[nielsen.com](http://nielsen.com)

# Шаг 1.1

## Маркетинговое исследование рынка

### Экспортная стратегия, тактика компании и её реализация

Стратегическое видение своей компании через 1-5 лет  
План действий, список мер и задач, целевых групп покупателей и партнёров – принципы работы с этими группами:

- Посредники
- Трейдеры, перекупщики
- Конечные покупатели, торговые сети
- Союзы и объединения в России и Германии
- Тендерные площадки

На начальном этапе-через посредников, перекупщиков, Прибалтику, Польшу, Румынию, Болгарию:

- Иметь драфт договора комиссии для агентов и партнёров
- Готовность к оплате услуг консалтинга, потенциального партнёра

На следующем этапе:

- Продажи немецким трейдерам / перекупщикам
- Размещение на складе в Германии на реализацию

Конечный этап - цель:

- Прямые контракты с конечными покупателями, торговыми сетями
- Получение сертификации EN на конечную продукцию
- Офис продаж / склад, «шоурум» в Германии – юридическое лицо в Германии / Австрии / Швейцарии

#### Важно!

- Первоначальная цель: тестовая продажа любой ценой!
- Создать таблицу рисков и провести их анализ

# Шаг 1.2

## Маркетинговое исследование рынка

### Потенциал рынка для экспортеров Рязанской области, идеи для бизнеса

- Огромный потенциал рынка деревянных домов – шоурум для группы компаний
  - Присутствие на месте: офис продаж, сборка домов выездной командой
- Создание торгово-финансового оператора для российских поставщиков
- Создание российского дистрибуционного склада многих компаний для прямых продаж мелким оптом и в розницу
- Создание центра прямых продаж и компетенций в Германии
  - Хороший потенциал для дистрибуции мелким оптом:
    - Облицовочные внешние материалы из древесины
    - Температурно обработанная древесина
    - Дизайнерские решения из древесины
    - Морёный дуб

#### Важно учитывать:

- Меры защиты Евросоюзом своего рынка — поднятие пошлин на фанеру до 15,9%.

# Шаг 2

## Анализ и проработка маркетинговой составляющей



### Формирование уникального торгового предложения и подготовка презентационных материалов:

- Подготовка спецификаций и цен для рассылки предложений
- Подготовка коммерческого предложения на немецком языке



### Поиск покупателя / партнёра и установление контакта:

- отраслевые выставки →
- бизнес-миссии →
- электронные торговые площадки →
- интернет-поиск («холодные» звонки и отправка писем по электронной почте), создание сети контактов различными контрагентами
- исполнители и господдержка:
  - Консалтинг
  - Российско-Германская ВТП на базе локальных ТПП Германии, Центров компетенций ТПП Германии по России
  - Торгпредство РФ, РЭЦ →
- Немецкие отраслевые союзы переработчиков и торговцев, кластеры (важная площадка для обмена знаниями рынка) →



### Проведение переговоров с потенциальными партнерами

#### Важно учитывать:

- Ожидайте, что процесс установления контакта будет сложным
- FORDAQ – основной маркетплейс торговли древесиной

# Шаг 2.1

## Анализ и проработка маркетинговой составляющей

### Типичные вопросы потенциальных немецких партнеров в начале сотрудничества

- Компания работает давно на российском рынке или она создана недавно/ стартап? Можем ли мы проверить баланс и / или надежное финансирование?
- У компании уже есть опыт экспорта на европейский рынок?
- Какие изделия из дерева и какие породы дерева могут быть предложены или доставлены? Есть ли сертификация FCS / PEFC?
- Может ли российский поставщик сделать поставку CIF (стоимость, страховка, фрахт), DAP, DDP, например, чтобы товар предлагался с доставкой, включая любые таможенные расходы, которые могут возникнуть?
- Как насчет локальных промежуточных складов в Германии? Стоит ли этот вопрос в повестке дня и кто должен этим заниматься или платить за хранение?
- По деревянным домам: как насчет послепродажного обслуживания в гарантийных случаях - кто должен нести расходы?
- Как должны выглядеть правила рассмотрения жалоб и отказов из-за дефектов качества, включая связанные с этим расходы?

#### Важно учитывать:

- Немецкий рынок - премиальный!
- Особые требования к размерам
- Часто уровень цен не тот, что ожидаете
- Чаще всего проблемы возникают из-за недопонимания друг друга

# Шаг 2.2

## Анализ и проработка маркетинговой составляющей

### Отраслевые выставки (промышленность)



Международная выставка  
деревообрабатывающей техники,  
оборудования для лесной  
промышленности  
Ганновер  
Участники 1 520  
Посетители 92 880



Международная выставка  
лесного хозяйства  
Клагенфурт  
Участники 3 000  
Посетители 10 000



Европейская выставка машинных технологий,  
оборудования и расходных материалов для  
деревообрабатывающих производств  
Нюрнберг  
Участники 3 220  
Посетители 9 064



Международная специализированная  
выставка компонентов, полуфабрикатов,  
аксессуаров для мебельной  
промышленности  
Бад-Зальцфлен  
Участники 188  
Посетители 3 945



Международная выставка  
кровельных материалов,  
деревообрабатывающей  
строительной отрасли  
Кёльн  
Участники 580  
Посетители 45 120



Международная  
специализированная выставка  
комплектующих, фурнитуры,  
материалов для производства  
мебели  
Кёльн  
Участники 1 800  
Посетители 74 000

- Портал промышленных выставок в Германии и мире [www.auma.de/en](http://www.auma.de/en)
- АО «Российский экспортный центр» оказывает содействие по участию компаний в крупных международных выставках <https://www.exportcenter.ru/>

# Шаг 2.3

## Анализ и проработка маркетинговой составляющей

### Маркетплейсы



Отраслевой маркетплейс в сфере лесной промышленности, объединивший 240 000 участников по всему миру в 191 стране.



Международный торговый портал лесной отрасли



Мировая платформа для продвижения в B2B-сегменте. Существует с 1982 г. Топ-10 стран покупателей – Германия, Франция, Италия, Испания, Великобритания, Бельгия, Турция, Марокко (и ряд других арабских стран), США, Португалия, т.е. самые высокомаржинальные рынки мира. Охватывает свыше 3 000 000 производителей, поставщиков и дистрибьюторов во всем мире.



Глобальная многоотраслевая B2B площадка. На платформе можно создать интернет-страницу магазина на нескольких языках, а также провести исследование целевого рынка.



Крупнейшая международная электронная торговая B2B-площадка, принадлежащая Alibaba Group. Площадка направлена на поиск бизнес-партнеров по всему миру и является своего рода глобальной выставкой, которая работает в режиме 24/7.



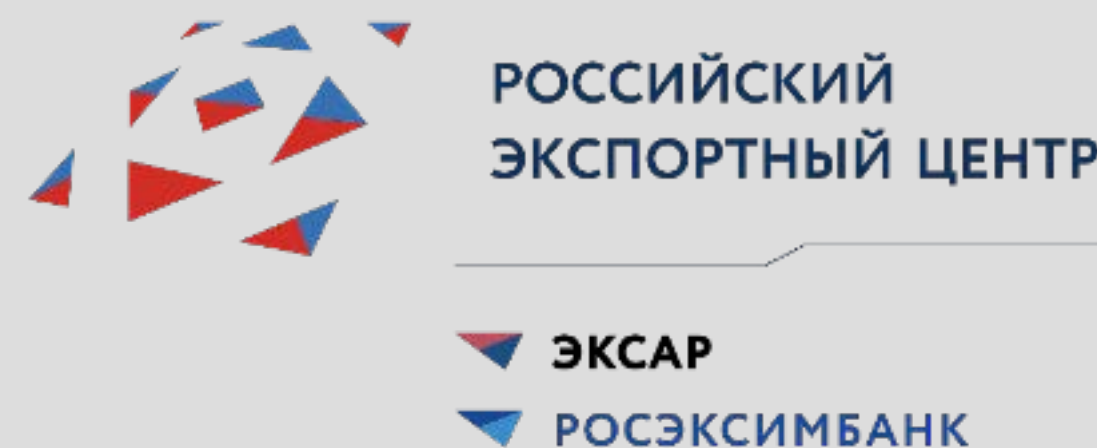
Wer Liefert Was—абсолютный лидер e-commerce сегмента B2B в регионе DACH (немецкоговорящие страны - Германия, Австрия, Швейцария). Представляет собой активно используемый портал поставщиков полного спектра промышленных и потребительских товаров. В среднем на площадке 76 000 запросов и обращений поиска товаров в день и 1 596 000 в месяц.



# Шаг 2.4

## Анализ и проработка маркетинговой составляющей

### Бизнес-миссии



#### Предоставляет услуги:

- по аренде площади для обеспечения деловых мероприятий;
- по застройке площади для обеспечения деловых мероприятий;
- по оформлению и оснащению деловой зоны, включая аренду необходимого оборудования и мебели;
- по обеспечению администрирования и организации проведения деловых мероприятий;
- по оплате регистрационных сборов за участников деловых мероприятий, формированию пакета участника;
- по оплате транспортных расходов, связанных с обеспечением коллективных перевозок российских участников в стране проведения международного мероприятия;
- по информационному продвижению, в том числе затраты на рекламу мероприятия, разработку, изготовление и тиражирование раздаточных материалов;
- по привлечению на мероприятие и организации деловых встреч с потенциальными иностранными потребителями российской продукции.

Актуальные бизнес-миссии: [myexport.exportcenter.ru/events](http://myexport.exportcenter.ru/events)

### РЯЗАНСКИЙ ЦЕНТР ЭКСПОРТА



#### Предоставляет услуги:

- по консультированию об условиях экспорта;
- по формированию или актуализации коммерческого предложения;
- по поиску потенциальных иностранных покупателей;
- по содействию в проведении индивидуальных маркетинговых или патентных исследований;
- по содействию в создании на иностранном языке и (или) модернизации уже существующего сайта;
- по достижению договоренностей о проведении встреч с потенциальными иностранными покупателями;
- по переводу презентационных материалов на язык потенциальных иностранных покупателей;
- по подготовке сувенирной продукции с логотипами участников бизнес-миссии;
- по техническому и лингвистическому сопровождению переговоров.

# Шаг 2.5

## Анализ и проработка маркетинговой составляющей

### Бизнес-порталы



The German Business Portal

Портал по бизнес-кооперации,  
платформа для поиска деловых  
партнеров и возможностей  
в Германии по всему миру



# Шаг 2.6

## Анализ и проработка маркетинговой составляющей

### Немецкие отраслевые союзы переработчиков и продавцов



Общая ассоциация немецкой  
торговли древесиной  
GD Holz — Der Gesamtverband  
Deutscher Holzhandel e. V.



Федерация упаковочных материалов для  
древесины, поддонов, экспортной упаковки  
HPE — Bundesverband Holzpackmittel, Paletten,  
Exportverpackung e.V.

# Шаг 3

## Заключение внешне-торгового контракта



**Внешнеторговый контракт:  
разработка / согласование / подписание**



**Проверка соответствия продукции**

EUTR (Регламент № 995/2010 Европейского парламента и Совета от 20.10.2010г):

- FSC (лесоуправление, цепочки поставок, смешанные), <https://ru.fsc.org/ru-ru/cert>
- PEFC <https://pefc.ru/>

EN 14081 – Нормы пиломатериалов на прочность – на любой брус и несущие – обязательны для всех покупателей бруса и несущих элементов конструкций

- DIN ISO 9001 - Система менеджмента качества QS
- PM-15, фумигация тары и товара (защита от насекомых, плесени)



**Базисы (условия) поставки – INCOTERMS  
2020**

- DAP (Delivered At Place/ Поставка в месте назначения, любой вид транспорта) →
- DDP (Delivered Duty Paid/ Поставка с оплатой пошлин, любой вид транспорта) →
- FCA (Free Carrier/ Франко перевозчик, любой вид транспорта) →
- CIF (Cost, Insurance and Freight/ Стоимость, страхование и фрахт, для морского транспорта) →
- EXW (Ex Works/Франко завод, любой вид транспорта) →

# Шаг 3.1

## Заключение внешне-торгового контракта

### Требования российских органов по экспорту пиломатериалов (Россельхознадзор, таможня)

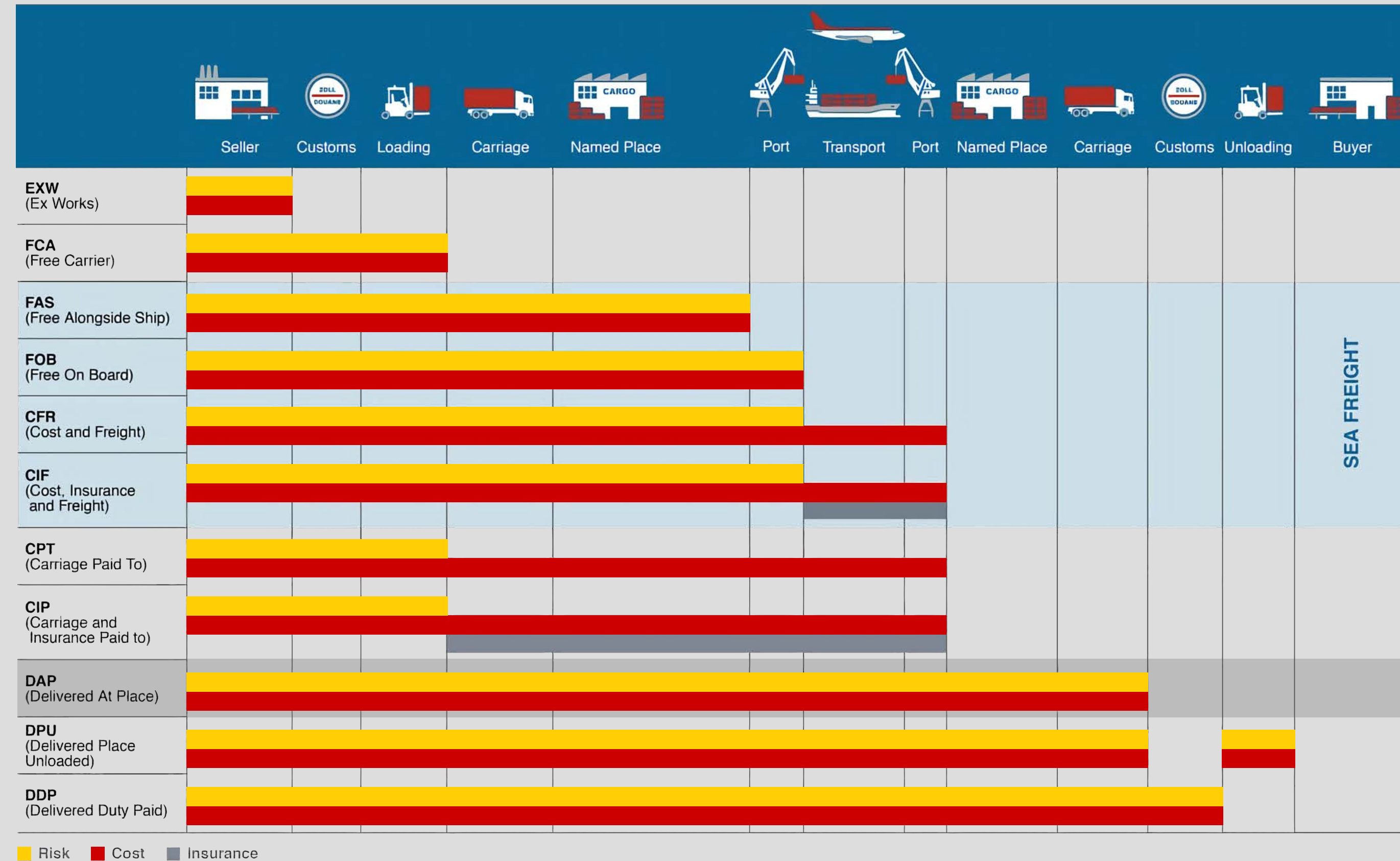
- Влажность менее 22%, груз до 21 тонны
- ГОСТ 26002-83 – в соответствие сортам DIN
- Ценные породы: дуб («рыхлый», «красный»), ясень – маркировка каждой доски, сушка 2 месяца при щадящих 40 градусах
- Возврат НДС (= 0%, работаю с / без НДС) с закупок материала, с логистики, с таможни
- Фитосанитарный сертификат теперь выдаётся на основании всей цепочки договоров от права на деланку, на вырубку и заготовку пиловочника до его переработки
- Акт сушки с указанием места, даты, температуры и длительности фумигации (обеззараживания) и пункта назначения

# Шаг 3.2

## Заключение внешне-торгового контракта

# Условия поставки Инкотермс 2020 — DAP

INCOTERMS 2020

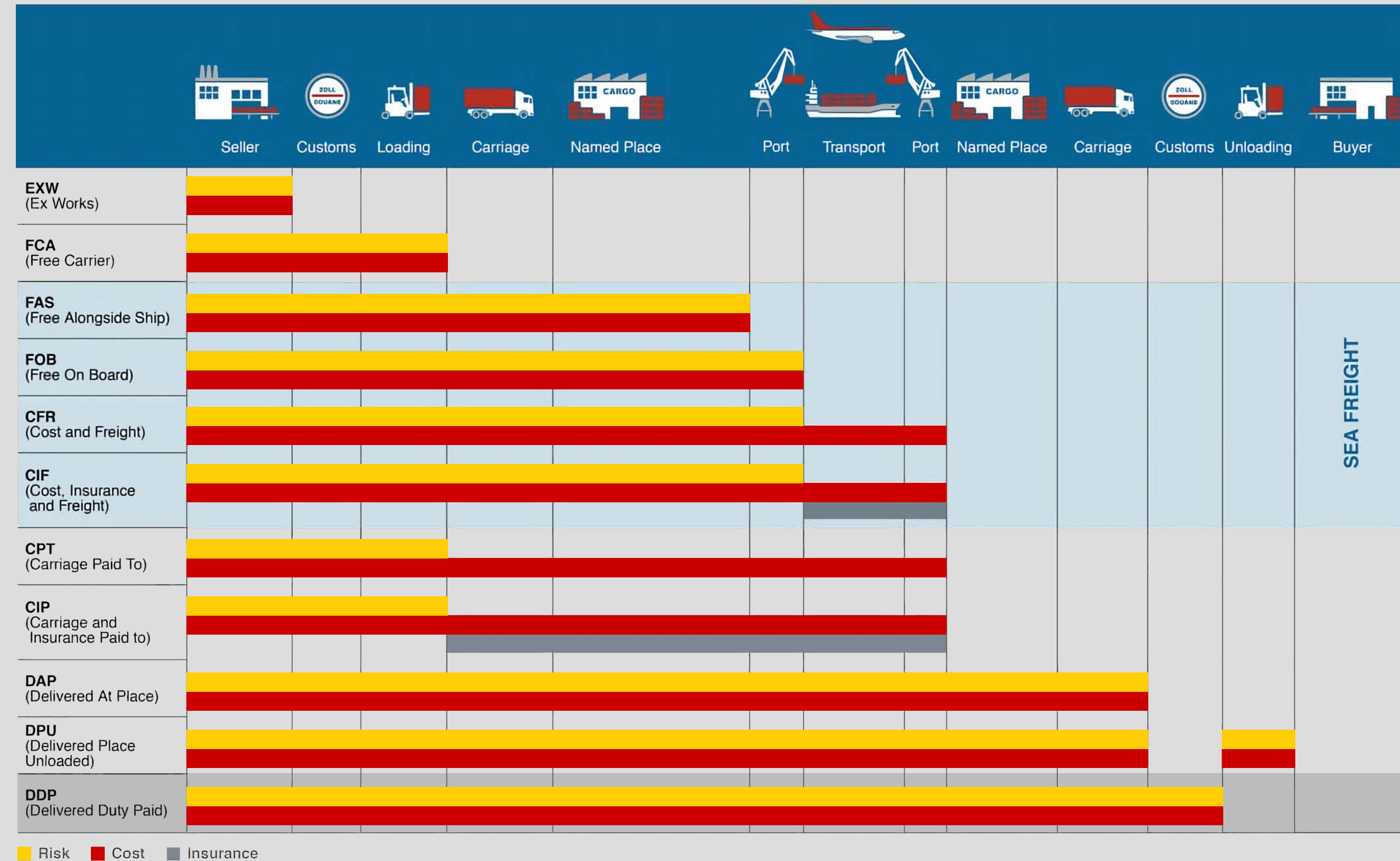


# Шаг 3.3

## Заключение внешне-торгового контракта

### Условия поставки Инкотермс 2020 — DPP

INCOTERMS 2020

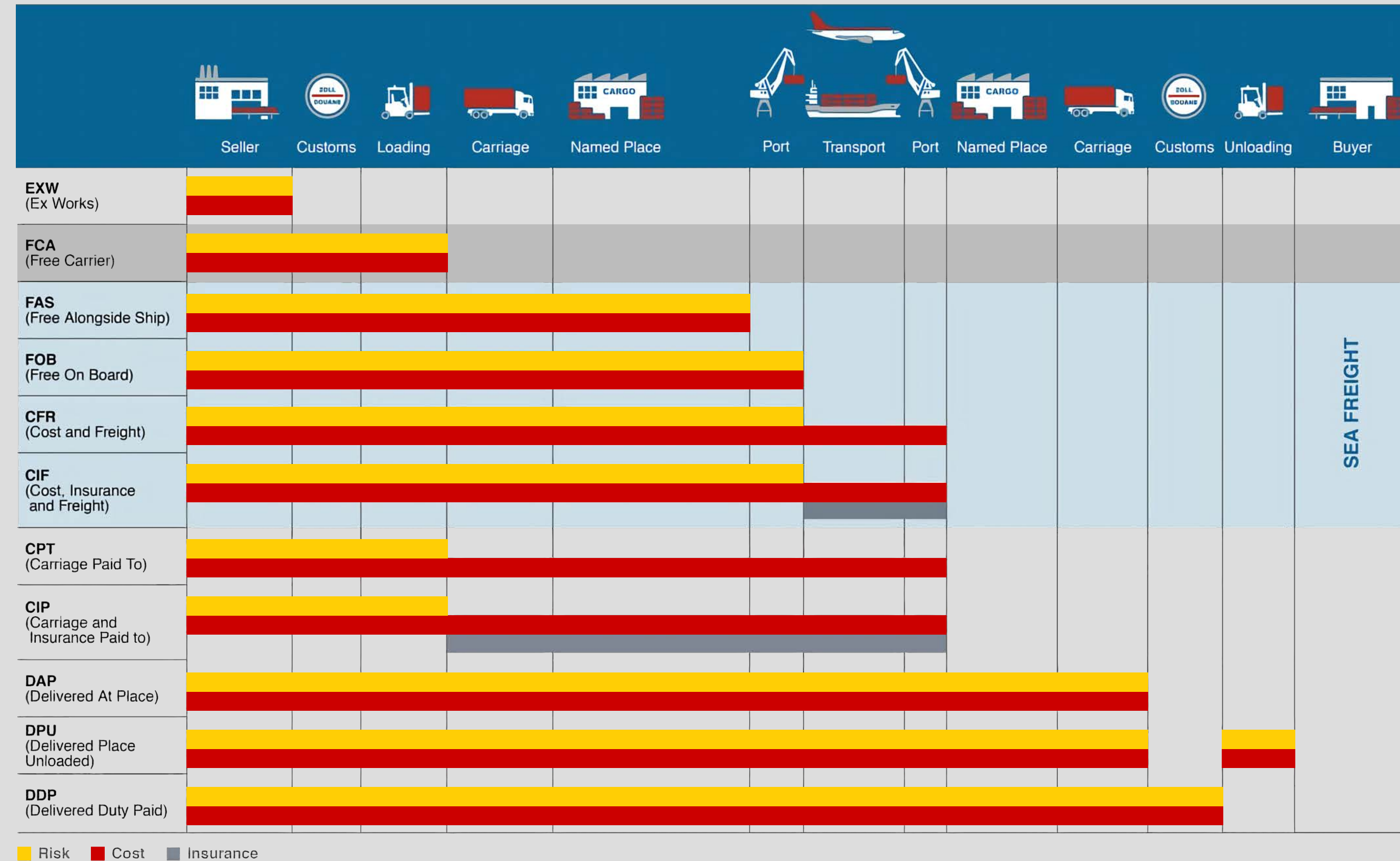


# Шаг 3.4

## Заключение внешне-торгового контракта

# Условия поставки Инкотермс 2020 — FCA

INCOTERMS 2020



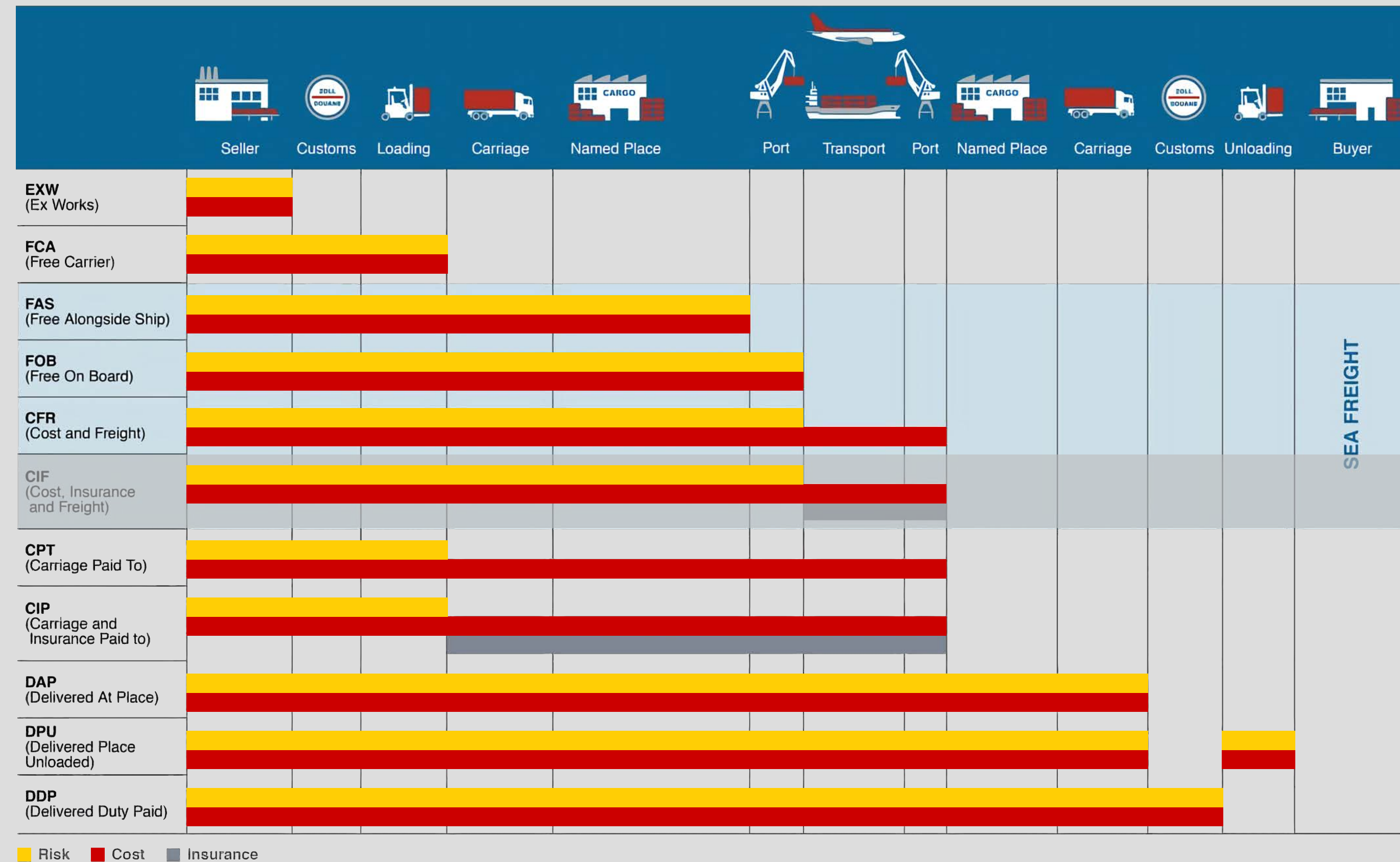


# Шаг 3.5

## Заключение внешне-торгового контракта

# Условия поставки Инкотермс 2020 — CIF

INCOTERMS 2020

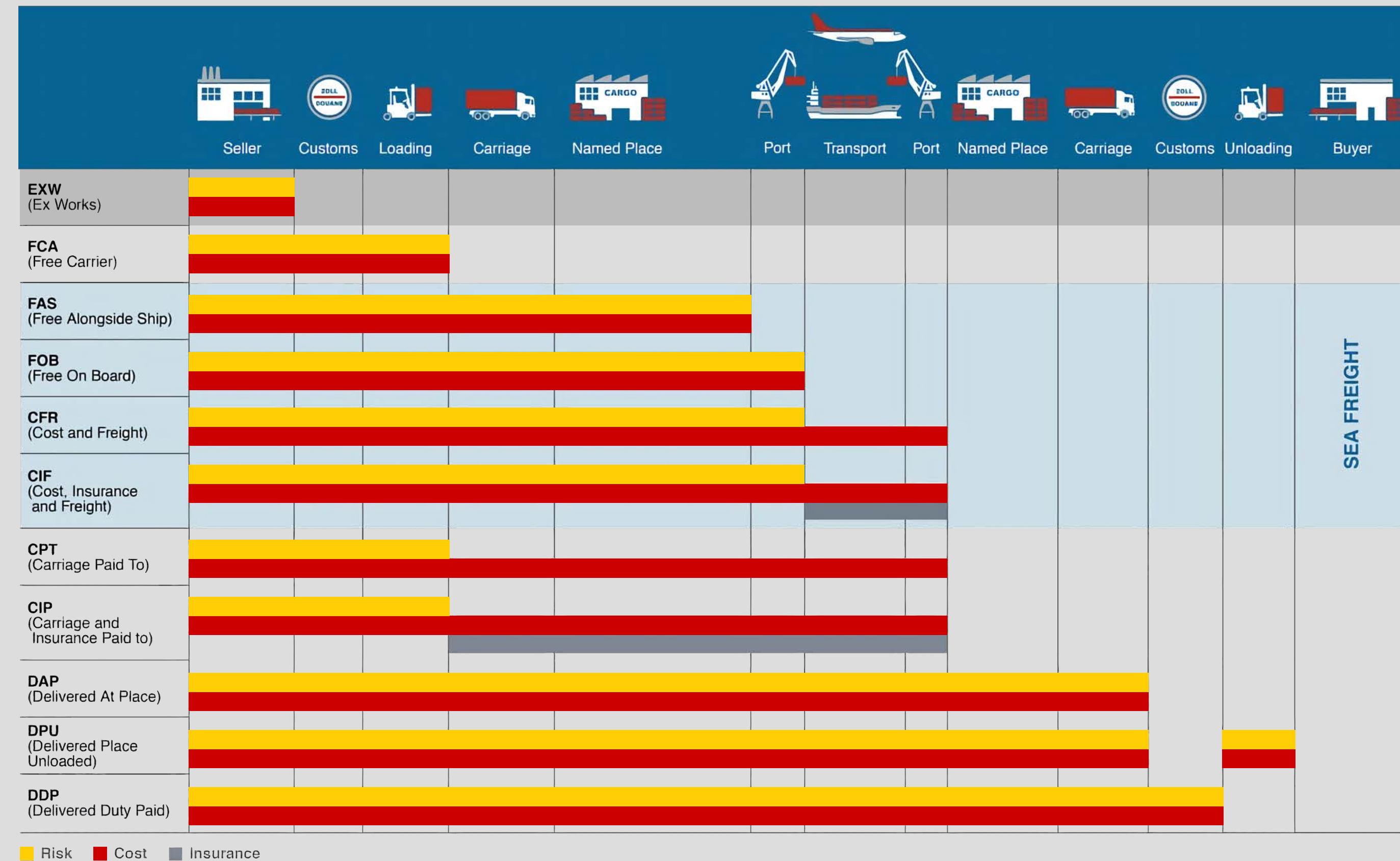


# Шаг 3.6

## Заключение внешне-торгового контракта

# Условия поставки Инкотермс 2020 — EXW

INCOTERMS 2020



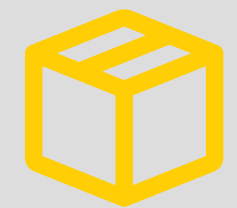
# Шаг 4

## Производство экспортного товара



### Требования к продукции

- Размеры в Германии 3,9 - 5,4м
- Сушка: AD (под навесом), KD (вакуумная, обычная) 60-65 град для лиственницы 2-3 недели,
- Влажность: 18-20% транспортная / естественная, мебельная 8-12%



### Маркировка (стикировка)

- Наклейка на каждую пачку стикеров с 3-х сторон, с указанием размеров, номера пакета
- Упаковка по требованию заказчика: например, обвязка, плёнка



### Доработка товара

- Готовы ли сделать калибровку и точную геометрию под заказчика, допуск: -0мм / + 2мм, S/F

# Шаг 5

## Таможенное оформление товаров



**Подписание контрактов обеими сторонами, обмен скан-копиями, грузоотправка, оригинал по почте**



**Оформление таможенной декларации**

Документы для таможенного декларирования:

- Инвойс
- Контракт со спецификацией на английском/ немецком и русском, скан
- Фитосанитарный сертификат, 3 экземпляра, 3-4 дня, 14 дней для ЕС, лаборатория – анализ образцов на экспортную партию (фура, контейнер, судно)
- Акт сушки экспортной партии
- CMR – товарная накладная с печатями перевозчика и грузоотправителя, 3 экземпляра оригинал
- Упаковочный лист (packing list), скан
- Получаем Грузовую таможенную декларацию (в электронном виде) через портал электронного декларирования: [www.alta.ru/](http://www.alta.ru/)



Документы для немецкой таможни: упаковочный лист, фитосанитарный сертификат, инвойс. Документы подаются заранее, чтобы заплатить налог и не стоять в «пробке» на границе.



Таможенный сбор в Германии – поиск по ТН ВЭД в системе TARIC:  
EU Customs Tariff | Taxation and Customs Union  
[https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/taric/taric\\_consultation.jsp](https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp)

# Шаг 6

## Доставка товаров (логистика)

### Способы доставки

- авто – самый удобный и дешёвый способ
- ж/д – крупные партии на дальние расстояния
- авиа – наиболее быстрый и дорогой способ

Фуры, ж/д, контейнеры, мафи-трейлеры для Ро-Ро – что лучше для Вас?

#### Для справки:

- Ро-ро перевозки - это вид перевозок для накатных грузов: трейлеров, прицепов, тягачей, и другого накатного оборудования, давлению для погрузки которого на судно не требуются краны.

### Удешевление доставки

консолидационные склады в пограничных и др. городах

### Учитывайте условия хранения и транспортировки



# Шаг 7

## Оплата

### Возможные виды оплаты

- Предоплата (частичная или 100%):
  - Крупные производители (от 1000 м3 в месяц) с новым покупателем: CIF, 50% предоплата как гарантия, 50% в течение 5 дней, как вышли документы
- Рассрочка платежа только с проверенными покупателями



# Шаг 7.1

## Оплата

### ЭКСАР страхование отсрочки платежа для МСП

Лимит страхования  
до **10** млн рублей

Страховая премия  
**20 000** рублей

Страховое покрытие  
**70%** от суммы  
неплатежа

Период страхования  
до **1** года

**РЯЗАНСКИЙ  
ЦЕНТР ЭКСПОРТА**



**Телефон 600-522**

**Почта [info@exportcenter62.ru](mailto:info@exportcenter62.ru)**

**Контакты  
специалистов РЦЭ**



**Скачать кейс**

