

КЕЙС

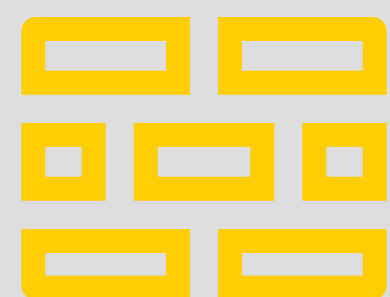
ПО ВЫХОДУ НА РЫНОК СТРАН ГЕРМАНИИ

ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПОНЕНТЫ

Шаг 1

Маркетинговое исследование рынка

Анализ конкурентоспособности экспортного проекта:



Барьеры рынка



Цена



Упаковка



Оценка заинтересованности



Рекомендации по продвижению

navigator.exportcenter.ru/map
exportcenter.ru/international_markets/country_export_rating
regionstat.exportcenter.ru/regions/map
standardsguide.exportcenter.ru
trademap.org
macmap.org
nielsen.com

Шаг 1.1

Маркетинговое исследование рынка

Потенциал рынка для экспортеров Рязанской области

- Полуфабрикаты: гранулированные пластики
- Материалы: техническая керамика и графит, техническое серебро
- Алюминиевые профили
- Контрактное производство по электронике и другим видам

Шаг 2

Анализ и проработка маркетинговой составляющей



Формирование уникального торгового предложения и подготовка презентационных материалов:



Поиск покупателя / партнёра и установление контакта:

- отраслевые выставки (в гибридном формате или только онлайн) →
- электронные торговые площадки →
- бизнес-миссии →
- брокеры, агенты (для поиска оптовых покупателей)
- консультанты по отраслям, имеющие специальные знания, рыночный опыт
- поиск целевых контактов через интернет →
- отраслевые союзы и кластеры федеральных земель
- специализированные бизнес-порталы
- государственная поддержка экспорта (Внешнеторговая палата, Торгпредство, РЭЦ)



Проведение переговоров с потенциальными партнерами

Важно учитывать:

- Покупатель может запросить заполнение формы самооценки поставщика (Supplier Self Assessment Questionnaire SSQ)
- Как правило, передаётся шаблон коммерческого предложения от покупателя (в формате EXEL – для заполнения)
- Нужно иметь свой конкурентный анализ по странам ЕС как базис ценообразования
- Быть готовым выслать образцы бесплатно
- Инструкции по эксплуатации / чертежи перевести на немецкий язык

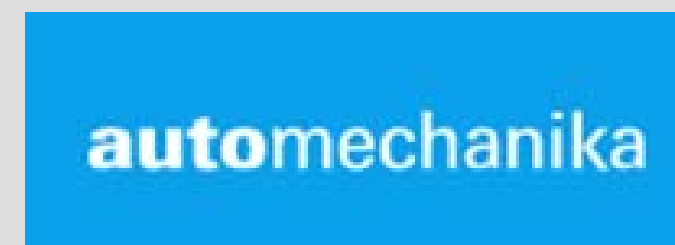
Шаг 2.1

Анализ и проработка маркетинговой составляющей

Отраслевые выставки (промышленность)



Специализированная выставка
по станкостроению
и промышленному оборудованию
Участники 988
Посетители 22 000



Ведущая в мире выставка
запасных частей,
автокомпонентов, оборудования
и товаров для технического
обслуживания автомобиля
Участники 1 400
Посетители 29 000



Международная выставка
строительной техники
и технологий
Участники 260
Посетители 15 000



Международная
специализированная выставка
упаковочной индустрии
Участники 1 600
Посетители 44 000

Blechexpo



Международная
специализированная выставка
оборудования и технологий сварки
и обработки листового металла
Участники 890
Посетители 35 000

Motek



Международная выставка
по автоматизации производства
и сборки
Участники 890
Посетители 35 000

Fakuma



Международная выставка
технологий производства
и обработки пластмасс
Участники 1 900
Посетители 48 000

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

Шаг 2.2

Анализ и проработка маркетинговой составляющей

Маркетплейсы

amazon

Крупнейшая в мире по обороту компания, продающая разнообразные товары и услуги через Интернет. На площадке могут зарегистрироваться компании со всего мира.

EUROPAGES
The B2B Sourcing Platform

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.

 **DTAD**

Европейская тендерная многоотраслевая B2B площадка. Ключевой рынок — Германия, но можно получать заказы и из других стран Европы.

KOMPASS
Your route to business worldwide

Глобальный B2B онлайн-справочник предприятий


industrystock.com

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

ebay

Международная электронная площадка, является второй по охвату онлайн-рынков в странах Европы, а также в США и Канаде. Площадка может быть использована не только как инструмент увеличения прямых продаж через площадку, но и для SEO-продвижения продукта или бренда на глобальном рынке.

 **Alibaba.com**

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.

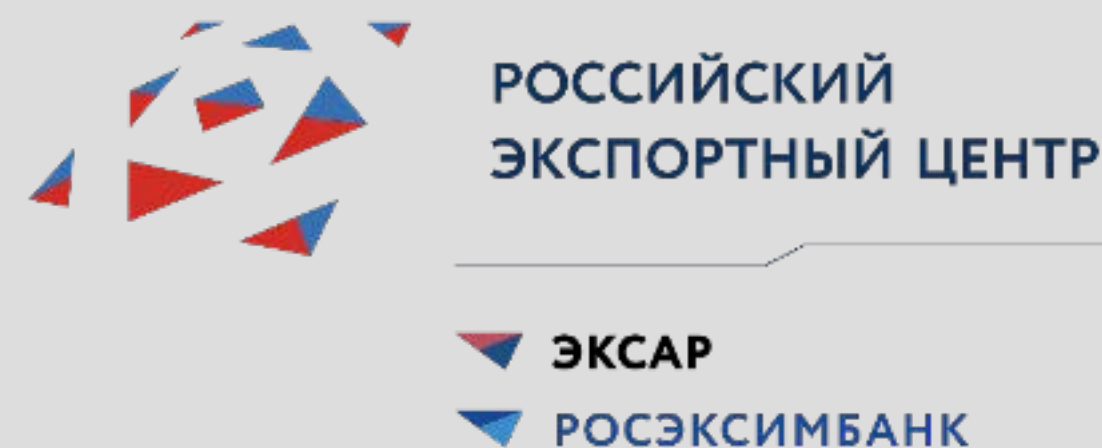
wlwo

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 2.3

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

РЯЗАНСКИЙ ЦЕНТР ЭКСПОРТА



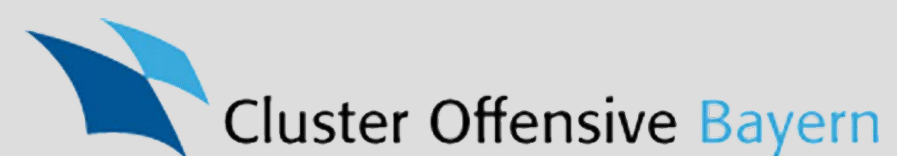
Предоставляет услуги:

- 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 2.4

Анализ и проработка маркетинговой составляющей

Бизнес-порталы



Кластеры в Баварии и других землях: биотехнологии, питание, медицинские технологии, мехатроника и автоматизация



Крупнейшая в Европе сеть по поддержке предпринимательства, реализуемая Европейской комиссией в рамках Программы конкурентоспособности и инноваций (Competitiveness and Innovation Program). Она объединяет около 600 организаций из 65 стран мира и предлагает небольшим компаниям получить уникальный доступ к единому европейскому рынку



The German Business Portal

Крупнейшая в Германии корпоративная биржа по поиску и продаже готового бизнеса в Германии



Базы данных федеральных земель Германии

Шаг 3

Заключение внешне-торгового контракта



Внешнеторговый контракт: разработка / согласование / подписание

Важно !

- Немецкие покупатели учитывают действующие санкционные списки через контрольные органы BAFA (Германия), OFAC (США), могут сверить, кто владельцы и аффилированные компании производителя, нет ли их в списках. Но и для включенной в санкционный список компании может быть сделано исключение, если её продукция «нейтральна».



Проверка соответствия продукции

Соответствие продукта нормам DIN ISO 9001 - Система менеджмента качества QS



Базисы (условия) поставки – INCOTERMS 2020

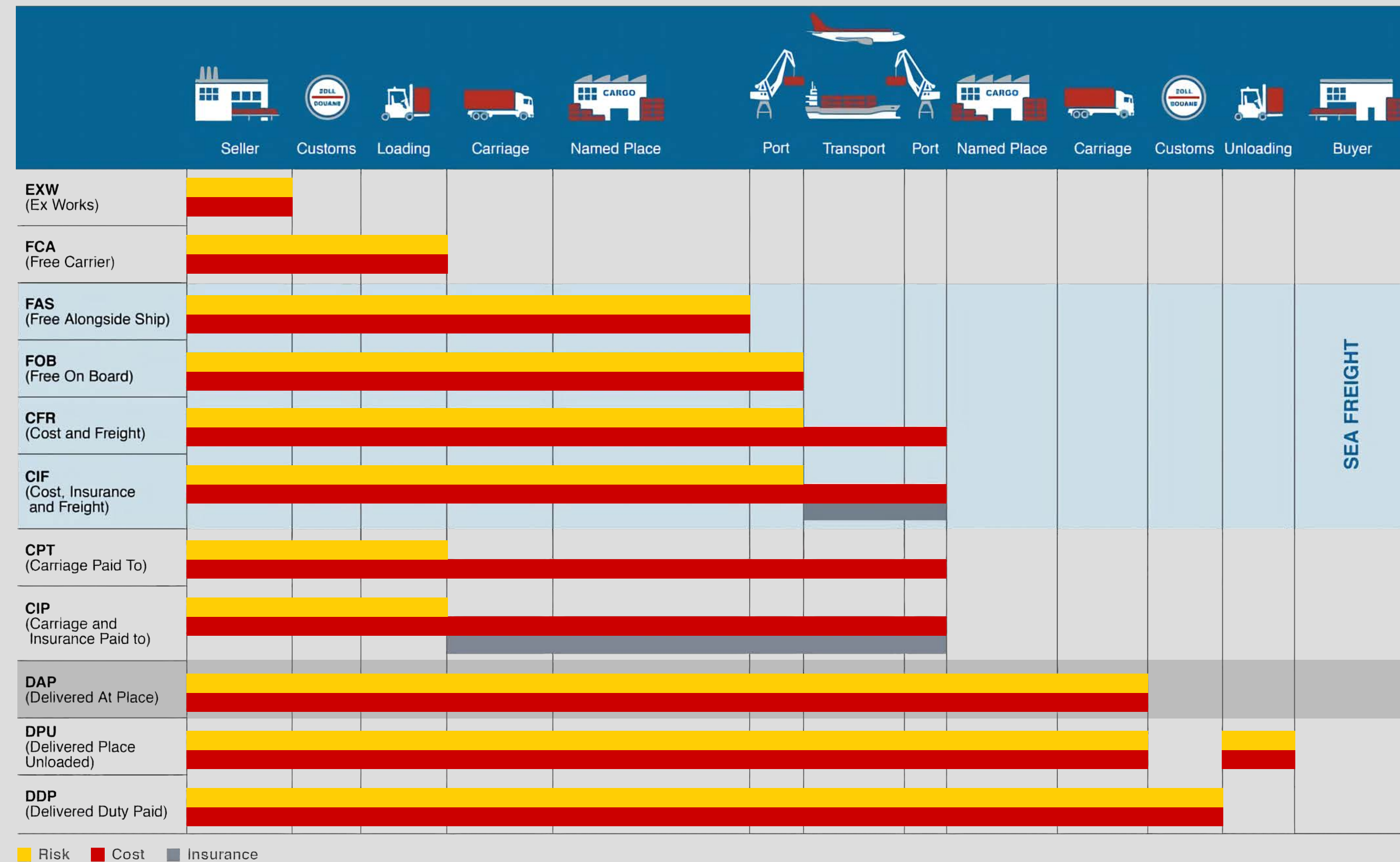
- DAP (Delivered At Place/ Поставка в месте назначения, любой вид транспорта) →
- DDP (Delivered Duty Paid/ Поставка с оплатой пошлин, любой вид транспорта) →
- FCA (Free Carrier/ Франко перевозчик, любой вид транспорта) →
- CIF (Cost, Insurance and Freight/ Стоимость, страхование и фрахт, для морского транспорта) →
- FOB (Free On Board/Свободно на борту, для морского транспорта) →

Шаг 3.1

Заключение внешне-торгового контракта

Условия поставки Инкотермс 2020 — DAP

INCOTERMS 2020

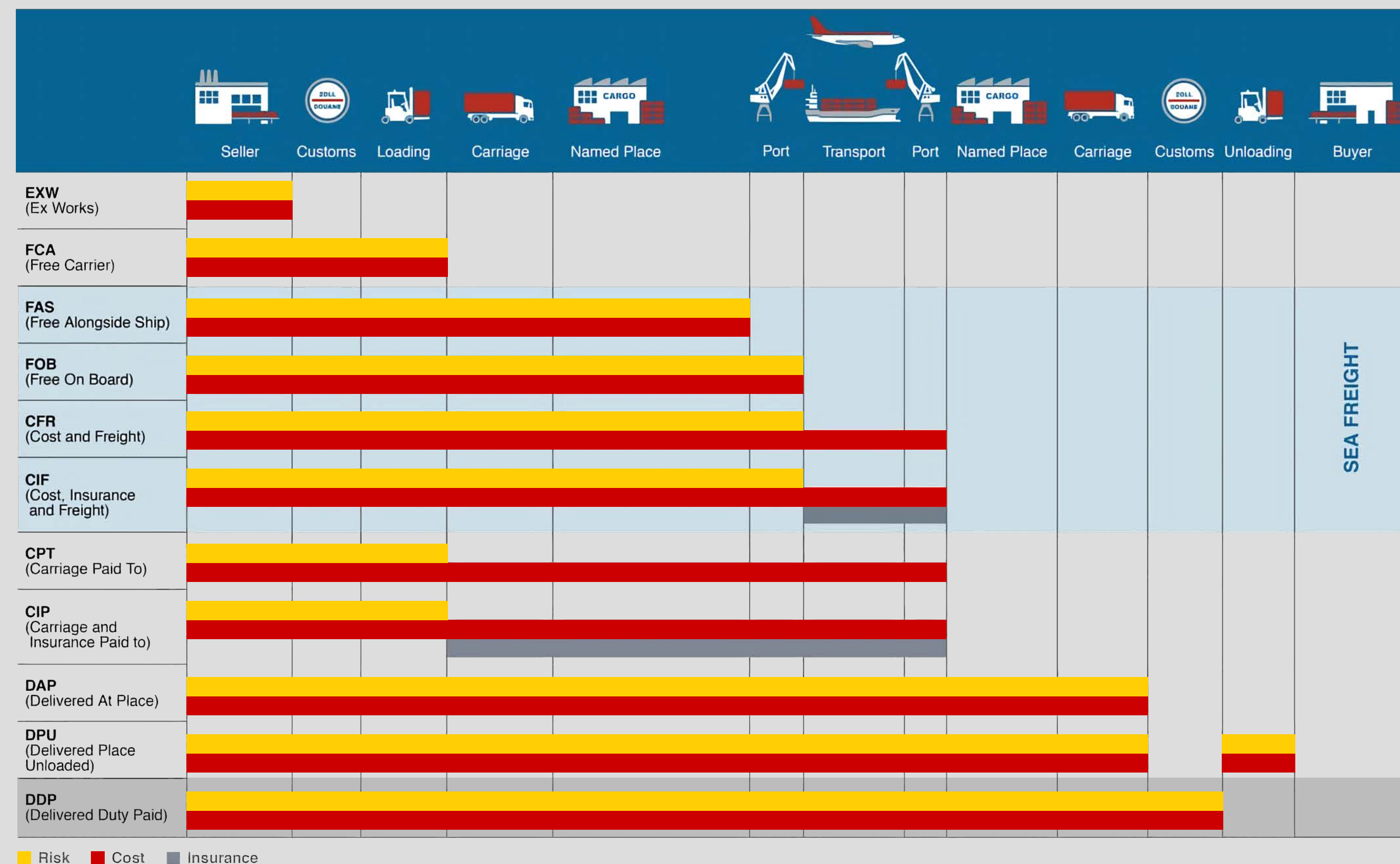


Шаг 3.2

Заключение внешне-торгового контракта

Условия поставки Инкотермс 2020 — DPP

INCOTERMS 2020



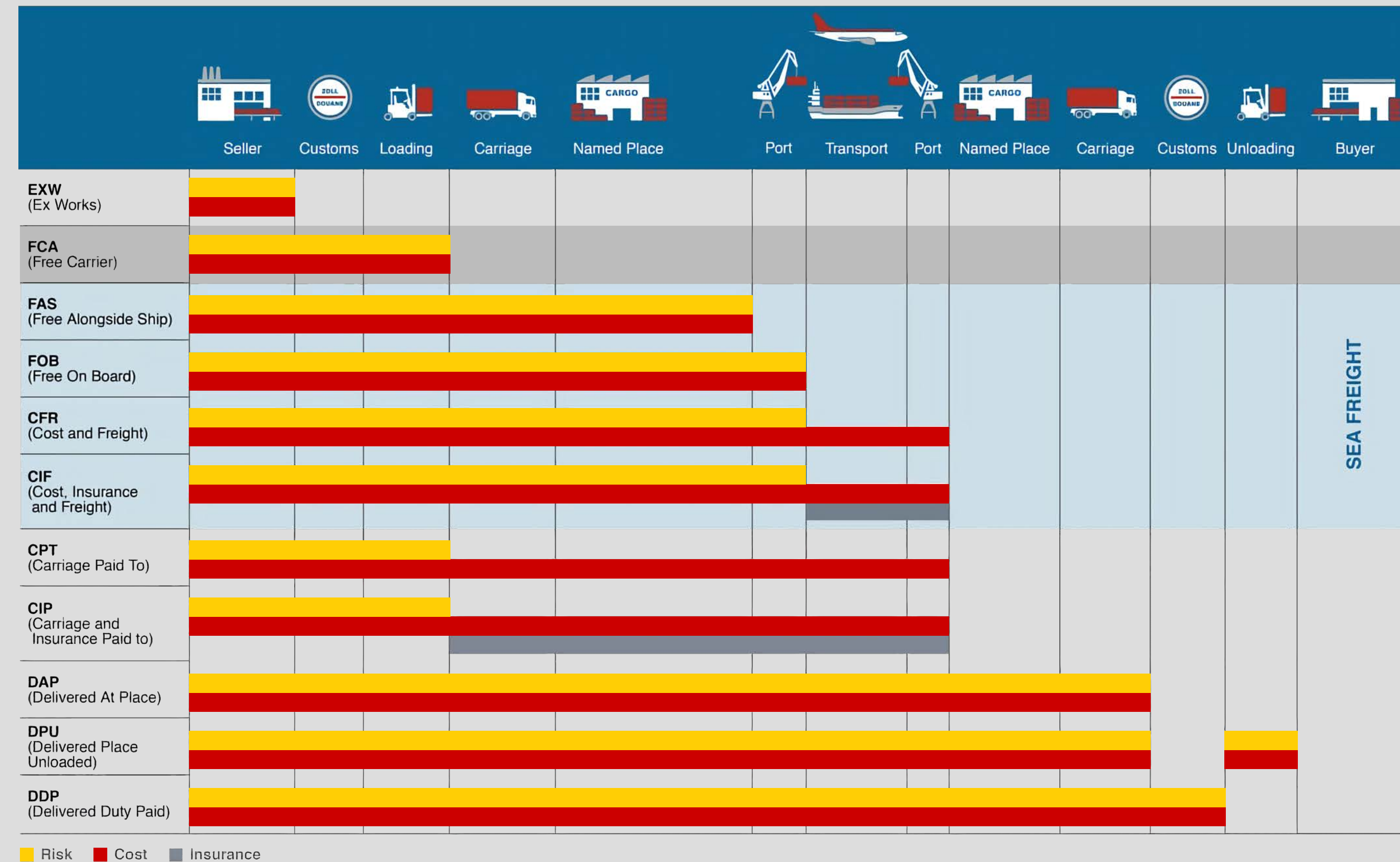
SEA FREIGHT

Шаг 3.3

Заключение внешне-торгового контракта

Условия поставки Инкотермс 2020 — FCA

INCOTERMS 2020

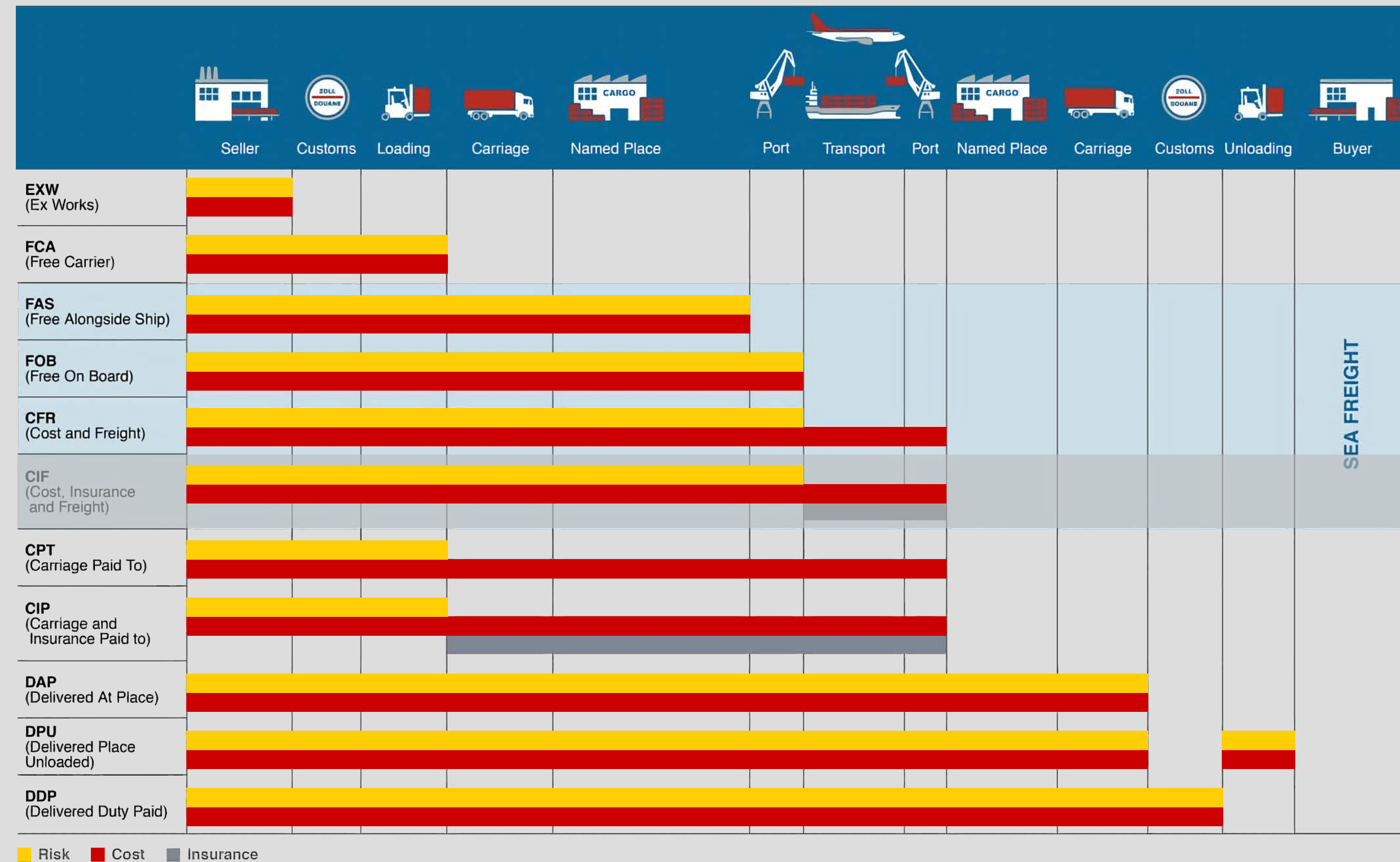


Шаг 3.4

Заключение внешне-торгового контракта

Условия поставки Инкотермс 2020 — CIF

INCOTERMS 2020

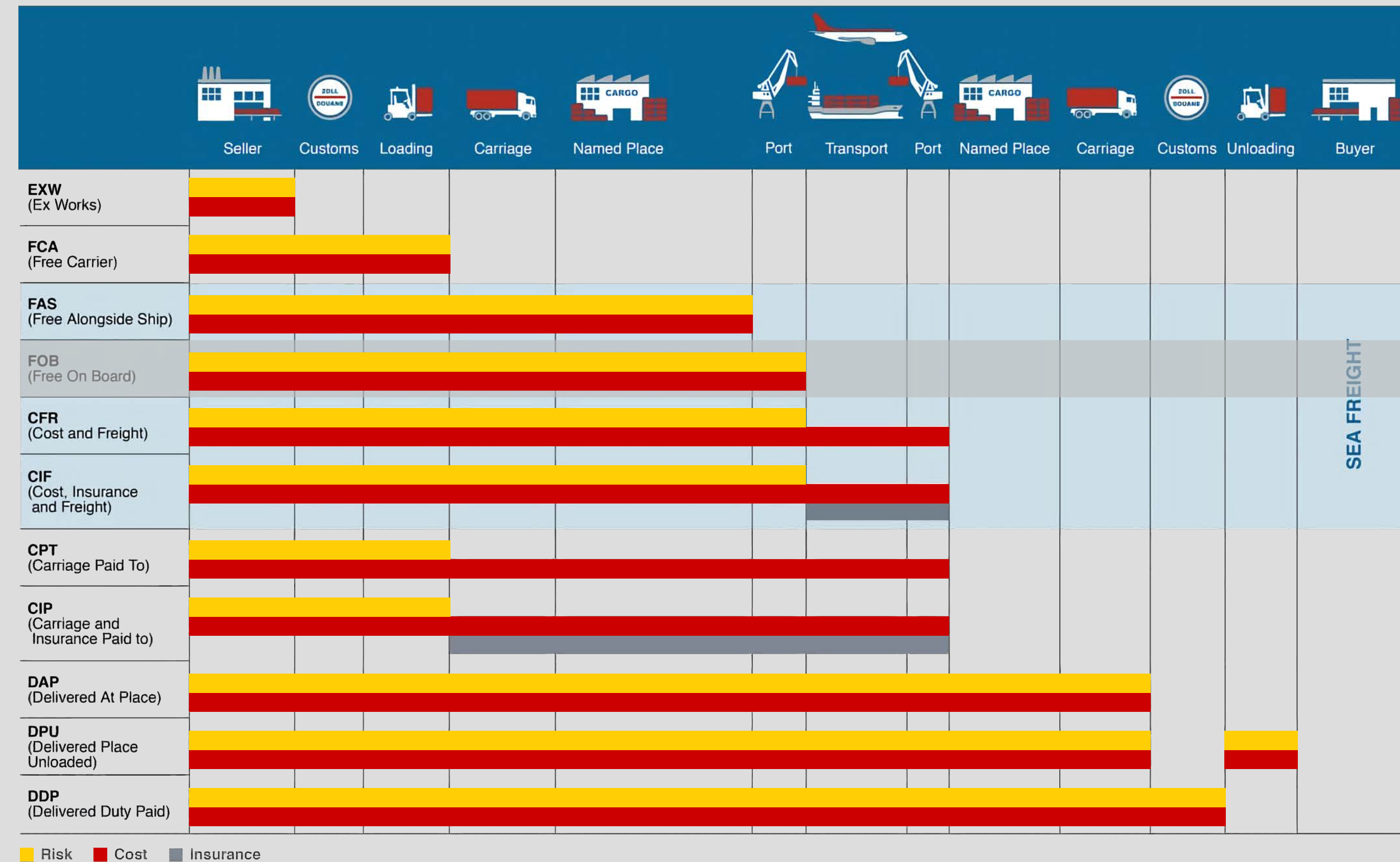


Шаг 3.5

Заключение внешне-торгового контракта

Условия поставки Инкотермс 2020 — FOB

INCOTERMS 2020



Шаг 4

Производство экспортного товара



Маркировка (стикировка)

- CE— маркировка, обязательна для всех видов «сложных» продуктов.
- VDE для электроники,
- REACH для химии, материалов и металлов



Выбор упаковки груза

- паллеты
- гофрокороб
- мешки
- контейнеры



Доработка товара

(при необходимости)

Важно учитывать:

- Правила упаковки и маркировки согласно регламентам Германии и ЕС
- Послепродажное обслуживание и его финансирование
- Ключ к успеху-командная работа:
 - работать в единой команде со своим доверенным представителем в Германии, возможность быстро решать технические и ценовые вопросы;
 - прямая связь представителя с компетентными людьми в России в руководстве и/или на производстве.

Шаг 5

Таможенное оформление товаров



Таможенное оформление (Брокер) >> Экспорт из России - Импорт в ЕС



Оформление таможенной декларации

Документы для электронного декларирования экспортной партии:

- инвойс (Invoice);
- контракт двуязычный: английский или немецкий и русский язык - скан копия;
- транспортная накладная CMR с печатью перевозчика – оригинал 6 экземпляров;
- упаковочный лист (packing list)-скан копия 6 экземпляров;
- спецификация, документ, подтверждающий качество товара;
- получаем грузовую таможенную декларацию (в электронном виде) через портал электронного декларирования: www.altar.ru/
- CMR и упаковочный лист берет с собой перевозчик



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

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

Важно!

- Выбрать надежного международного экспедитора и рассчитать расходы на транспортировку

Удешевление доставки

консолидационные склады
в пограничных и др. городах

Учитывайте условия хранения и транспортировки



Шаг 7

Оплата

Возможные виды оплаты

- Возможные виды оплаты зависят многих факторов:
 - Предоплата (частичная или полная)
 - CAD (Cash Against Documents / Оплата по предоставлению документов) на FCA: принцип расчетов по внешнеторговым поставкам, согласно которому оплата экспортных товаров импортером осуществляется после прибытия документов, подтверждающих отгрузку товаров по условиям контракта
 - Размещение на реализацию на фулфилмент-складе, возможно, в таможенном режиме.
 - Срок постоплаты может составлять до 10-30-90 дней
 - Факторинг, льготное кредитование от российских банков, финансирование до 80% стоимости логистики от АО «Российский экспортный центр» для некоторых типов компонентов и высокотехнологичной продукции

Важно учитывать!

- Кредитно-гарантийная и страховая поддержка РЭЦ <https://www.exportcenter.ru/services>



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

**Контакты
специалистов РЦЭ**



Скачать кейс

