

# КЕЙС

---

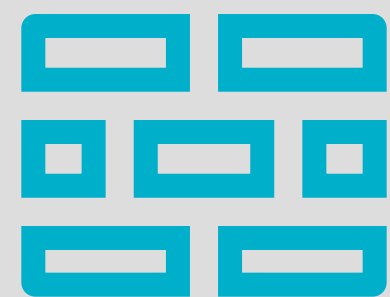
## ПО ВЫХОДУ НА РЫНОК КАЗАХСТАНА

## ТОВАРЫ ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

# 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 2

## Анализ и проработка маркетинговой составляющей



**Формирование уникального торгового предложения на русском языке и подготовка презентационных материалов**



**Маркетинг.  
Поиск покупателей:**

- Отраслевые выставки →
- Бизнес-миссии →
- Маркетплейсы →
- Крупнейшие торговые сети →



**Проведение переговоров с потенциальными партнерами**

# Шаг 2.1

## Анализ и проработка маркетинговой составляющей

### Отраслевые выставки



Международная выставка чистящих и моющих средств, химчисток и стиральных машин, а также уборочного оборудования

Участники 397  
Посетители 12 000



Международная выставка и конференция по технологиям и оборудованию для химической промышленности



Международная выставка зооиндустрии



Международная специализированная выставка технологий и оборудования для производства строительных материалов

Участники 200  
Посетители 5000

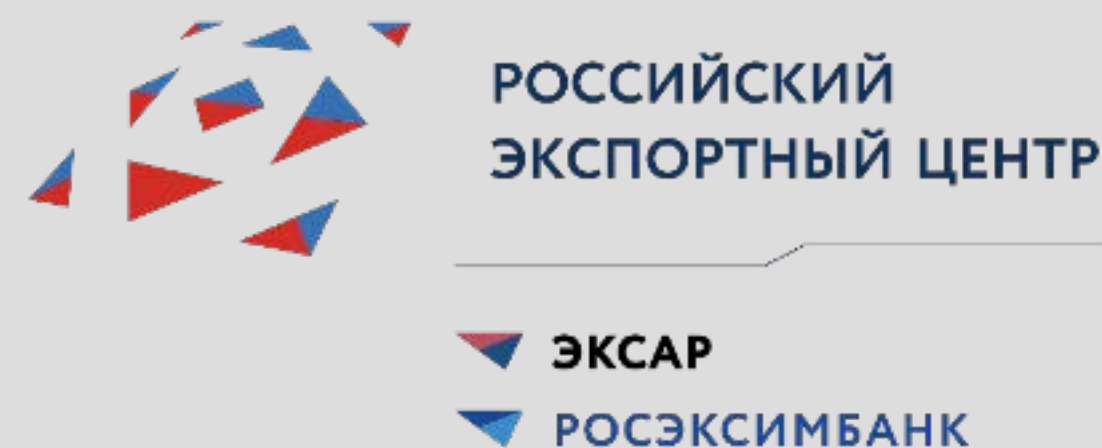


Международная выставка оборудования и технологий химической, нефтяной и газовой промышленности

# Шаг 2.2

## 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 2.3

## Анализ и проработка маркетинговой составляющей

### Маркетплейсы



Крупнейшая торговая площадка Казахстана. Потребительские, промышленные и оптовые товары.



OLX является частью OLX Group, сети ведущих торговых площадок, представленных в более чем 30 странах с более чем 20 брендами



Самая крупная B2C площадка в Казахстане, которая охватывает на сегодняшний день 60% рынка электронной коммерции



Сайт бесплатных объявлений, является удобной торговой онлайн-площадкой для поиска любых товаров в разных регионах.



Маркетплейс товаров и услуг Казахстана. Тысячи интернет-магазинов размещают свои товары и услуги в каталоге

# Шаг 2.4

## Анализ и проработка маркетинговой составляющей

### Крупнейшие торговые сети



Сеть гипермаркетов по продаже товаров для строительства, ремонта, отделки и сада



Магазины нового поколения, которые предлагают широкий ассортимент товаров для домашних животных



Сеть супермаркетов — более 85 магазинов в 15 городах Казахстана



Крупнейшая торговая-розничная сеть Казахстана, входит в десятку крупнейших частных компаний страны



Третья по величине торговая сеть в Европе и четвёртая — в мире

# Шаг 3

## заключение внешне- торгового контракта



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



**Проверка соответствия продукции**

- (Технические регламенты Таможенного Союза, ГСТР Казахстана)



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

- DAP (Delivered at Place / оформление отгрузочных документов, погрузка и транспортировка груза, передача груза, готового к разгрузке) →
- EXW (Ex Works/франко завод, тип транспорта: любой) →

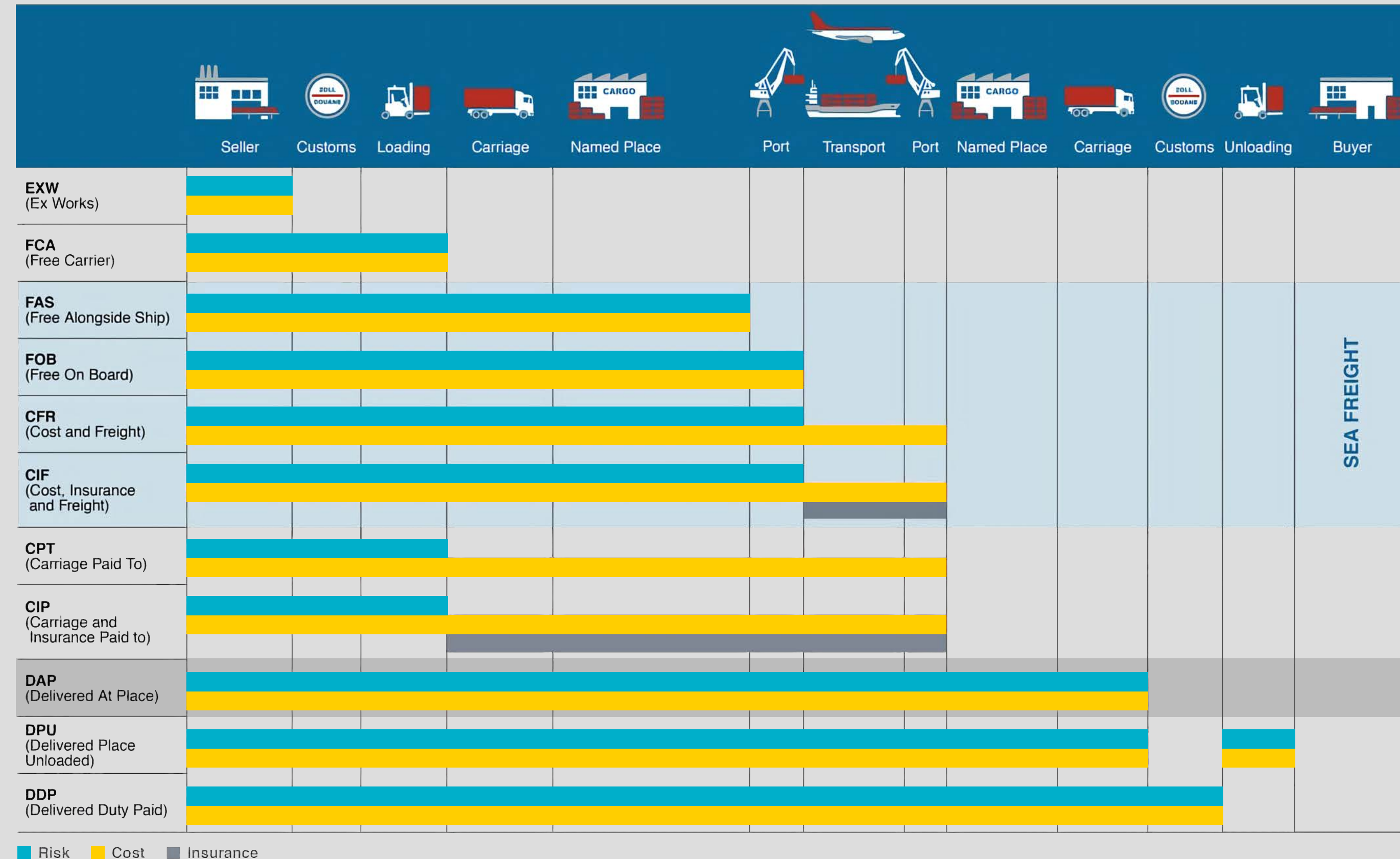


# Шаг 3.1

## заключение внешне-торгового контракта

# Условия поставки Инкотермс 2020 — DAP

INCOTERMS 2020



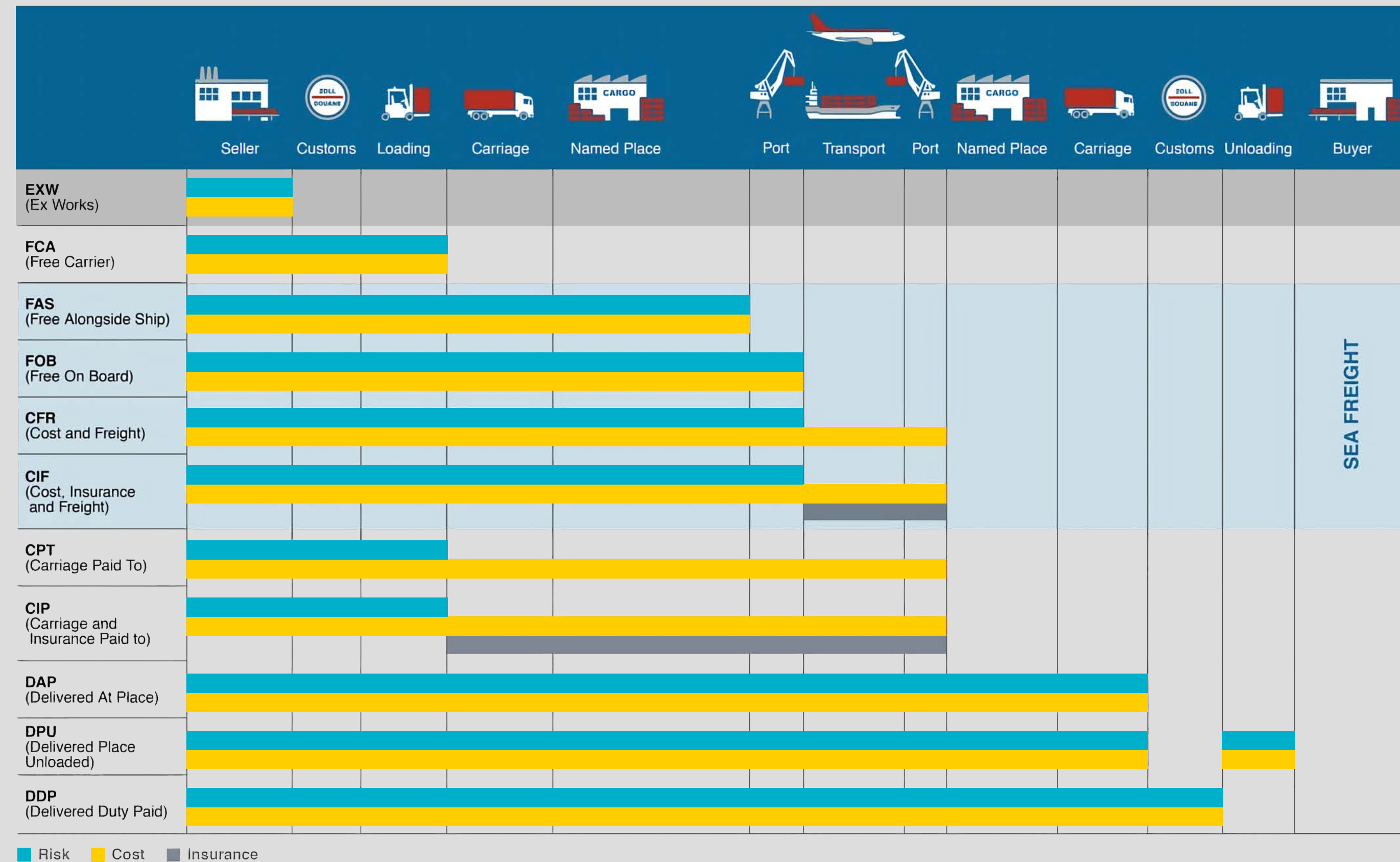
SEA FREIGHT

# Шаг 3.2

## заключение внешне-торгового контракта

# Условия поставки Инкотермс 2020 — EXW

INCOTERMS 2020



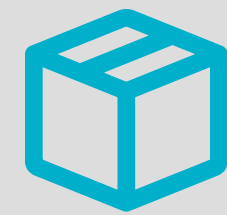
# Шаг 4

## Производство экспортного товара



### Маркировка (стикеровка)

(на казахском языке)



### Выбор упаковки груза

- паллеты
- гофрокороб
- мешки
- контейнеры



### Доработка товара

(при необходимости)

# Шаг 5

## Таможенное оформление товаров

### Не требуется таможенное оформление для экспорта в ЕАЭС



#### Документы для поставок:

- счет-фактура
- товарно-транспортная накладная 1-Т / товарная накладная ТОРГ-12 + транспортная накладная CMR



#### **ОБЯЗАТЕЛЬНО** после поставки:

- статистическая форма в ФТС РФ
- подтверждение об уплате косвенных налогов от контрагента

# Шаг 6

## Доставка товаров (логистика)

### Способы доставки:

- ▶▶▶ Авто – самый удобный и дешевый способ
- ▶▶▶ Ж/д – крупные партии на дальние расстояния
- ▶▶▶ Авиа – наиболее быстрый и дорогой способ

### Удешевление доставки:

- ▶▶▶ Консолидационные склады (СВХ) в пограничных и других городах

### ВАЖНО:

- ▶▶▶ Специально оборудованный транспорт, соблюдение защитных мер (при необходимости)



# Шаг 7

## Оплата

### Предпочтительные варианты

- Предоплата
- Постоплата (возможно страхование ЭКСАР) →
- Комбинированные варианты оплаты
- Аккредитив



# 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**

