

КЕЙС

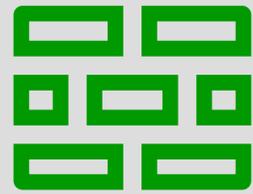
ПО ВЫХОДУ НА РЫНОК Узбекистана

Медицинские / Фармацевтические ТОВАРЫ

Шаг 1

Маркетинговое исследование рынка

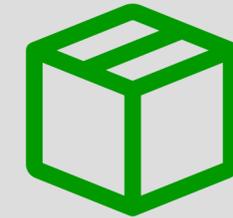
Анализ конкурентоспособности экспортного проекта:



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 2

Анализ и проработка маркетинговой составляющей



Формирование уникального торгового предложения на русском языке и подготовка презентационных материалов



**Маркетинг.
Поиск покупателей:**

- Отраслевые выставки →
- Бизнес-миссии →
- Электронные торговые площадки →



Проведение переговоров с потенциальными партнерами

Шаг 2.1

Анализ и проработка маркетинговой составляющей

Отраслевые выставки



Международная
медицинская выставка
город Ташкент

Участники 69
Посетители 6 063



Международная выставка
«Здравоохранение»
город Ташкент

Участники 104
Посетители 4 525



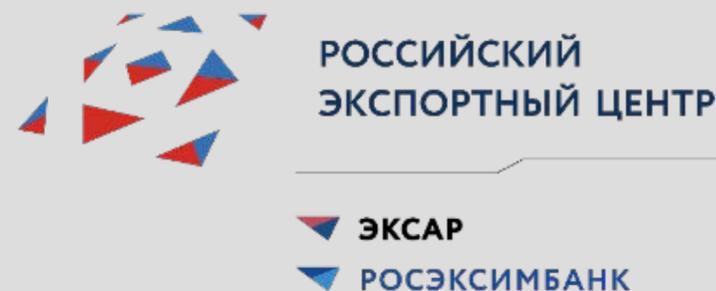
Центральноазиатская
международная выставка
«Фармацевтическая индустрия»
город Ташкент

Участники 203
Посетители 7 700

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

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

Электронные торговые площадки



GRANDPHARM

В рамках дистрибьюторского направления компания сотрудничает более чем с 300 партнерами, зарегистрированными в Республике Узбекистан.

В рамках аптечного направления компания ведет деление аптечной сети на GRANDPHARM — 95 аптек и BESTPHARM — 142 аптеки. Всего 237 аптек. На сегодняшний день торговые точки расположены в следующих областях: Хорезмской, Бухарской, Сурхандарьинской, Ташкентской, Андижанской, Наманганской, Ферганской.



«999»

Это одна из самых крупных сетей современных аптек в Ташкенте с широким ассортиментом лекарственных средств и парафармации по доступным ценам.



**Фармацевтическая компания
ООО «NEO FARM»**

Одна из лидирующих фармацевтических компаний в Узбекистане, которая с 2007 года успешно занимается как розничными, так и оптовыми поставками аптечного ассортимента. Производит комплексные поставки со своего склада в Ташкенте оптом и в розницу сертифицированных лекарств и медикаментов.

Шаг 3

оформление
разрешительных
документов



**Регистрация в Министерстве
здравоохранения Республики
Узбекистан**



**Оформление национального сертификата
соответствия / санитарно-эпидемиологического
заключения**

(при необходимости)

Шаг 4

заключение
внешне-
торгового
контракта



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



Проверка соответствия продукции

- (Технические регламенты Узбекистана)



Базисы (условия) поставки – INCOTERMS 2020:

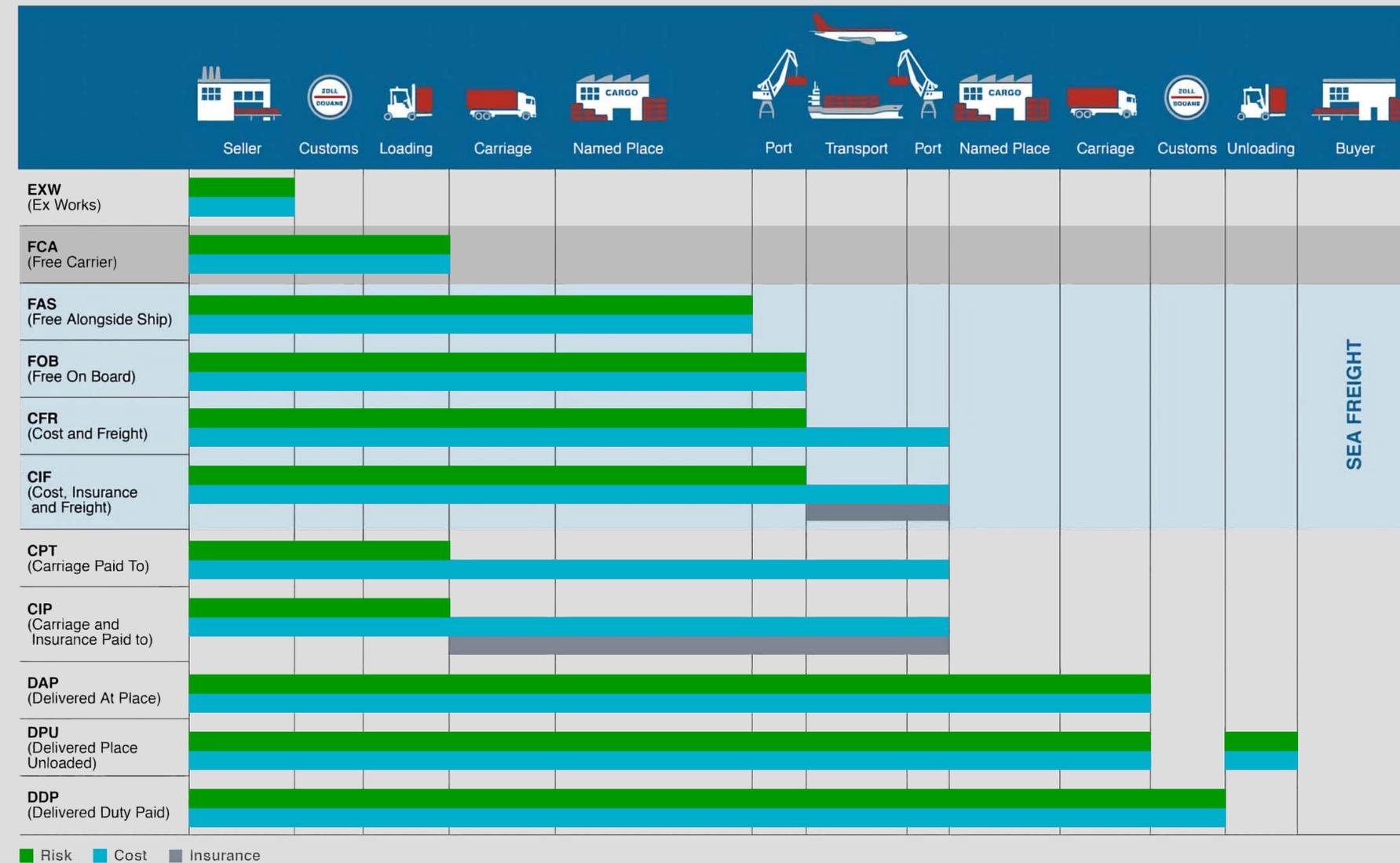
- FCA (Free Carrier / оформление отгрузочных документов, погрузка его в предоставленный покупателем транспорт) →
- CPT (Carriage Paid To/ оформление отгрузочных документов, погрузка и транспортировка груза) →
- DAP (Delivered at Place / оформление отгрузочных документов, погрузка и транспортировка груза, передача груза, готового к разгрузке) →

Шаг 4.1

заключение внешне-торгового контракта

Условия поставки Инкотермс 2020 — FCA

INCOTERMS 2020

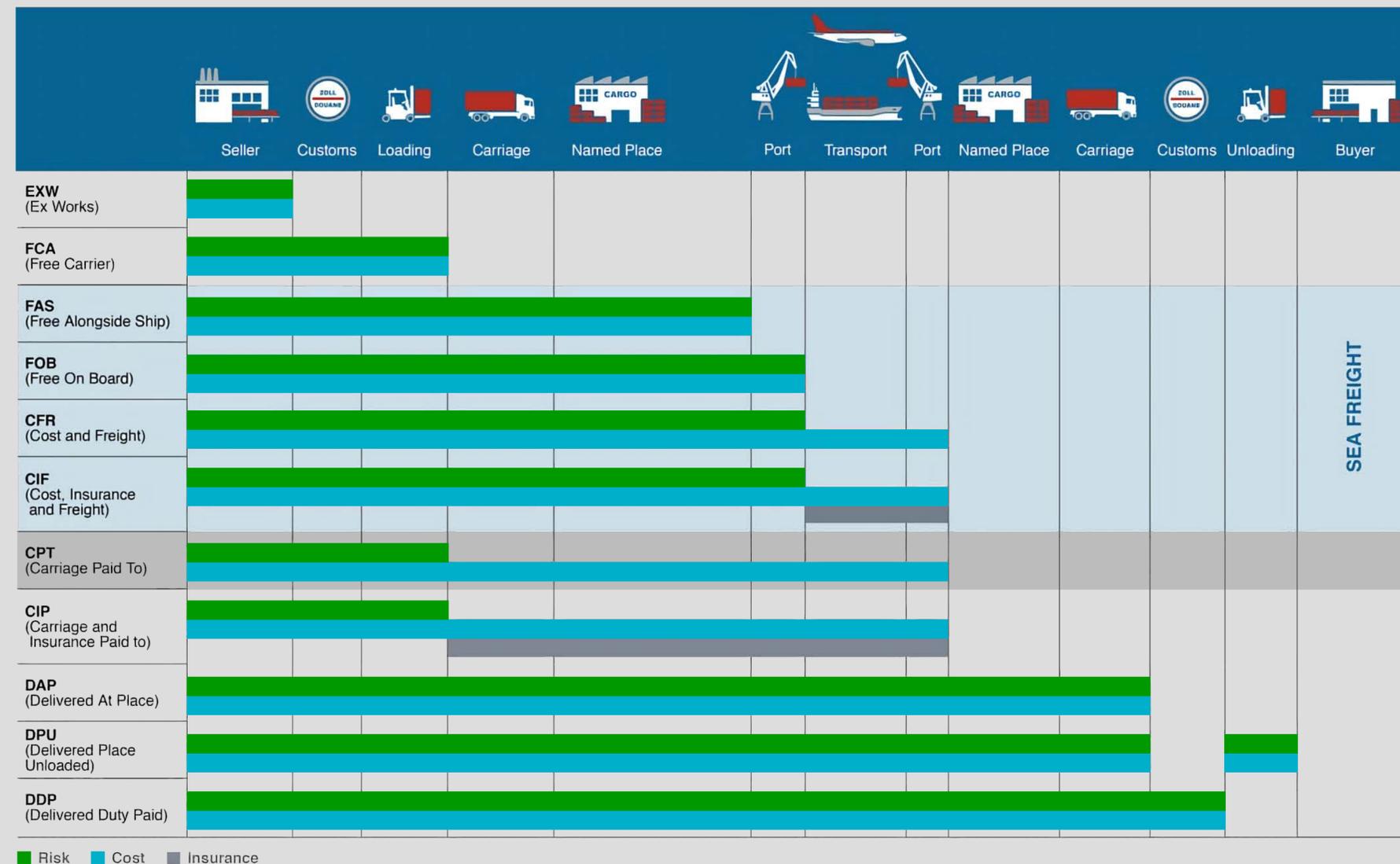


Шаг 4.2

заключение внешне-торгового контракта

Условия поставки Инкотермс 2020 — СРТ

INCOTERMS 2020

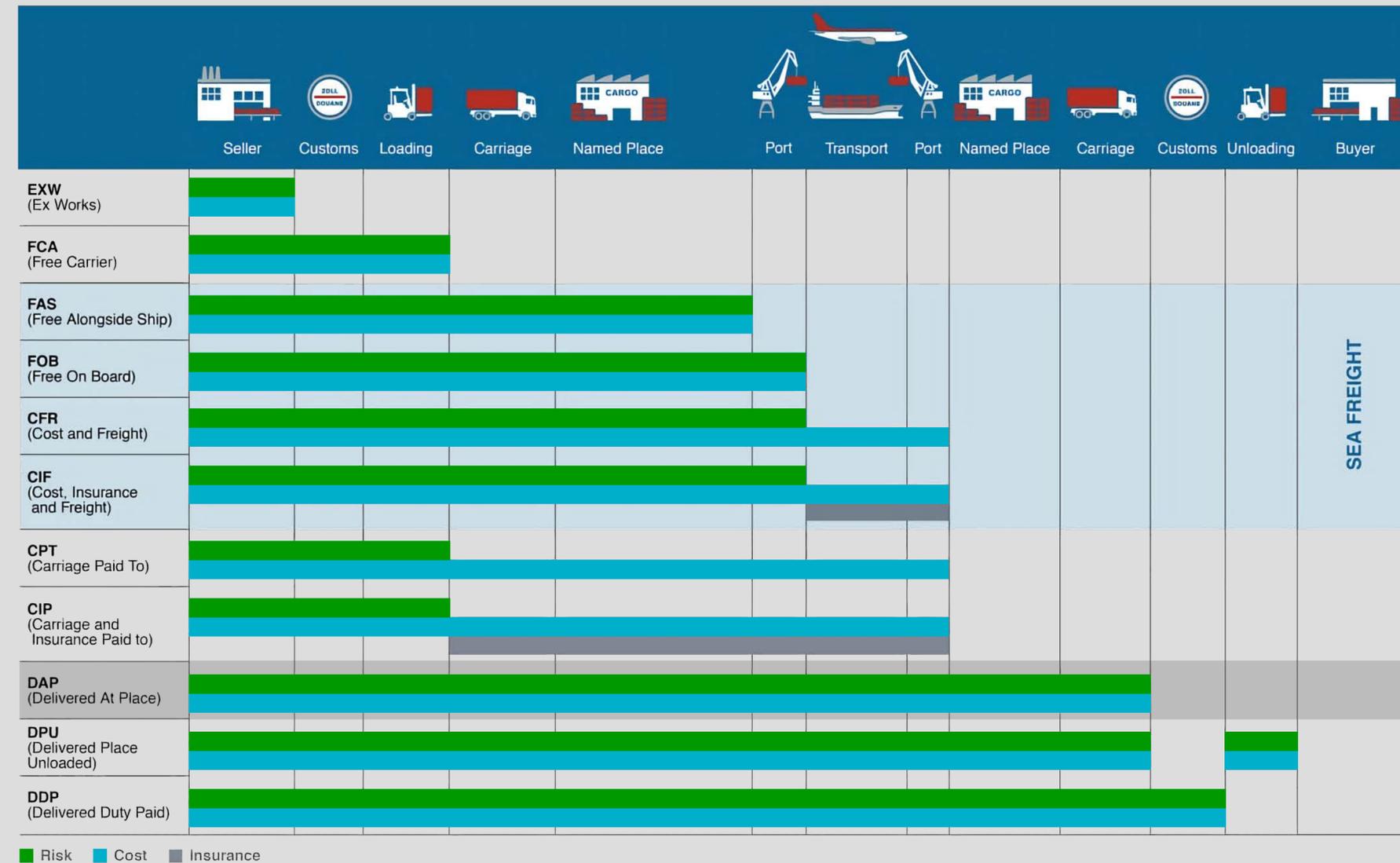


Шаг 4.3

заключение внешне-торгового контракта

Условия поставки Инкотермс 2020 — DAP

INCOTERMS 2020



SEA FREIGHT

Шаг 5

Производство экспортного товара



Доработка товара
(при необходимости)



Маркировка (стикеровка)



Выбор упаковки груза

- паллеты
- гофрокороб
- мешки
- контейнеры

Шаг 6

Таможенное оформление товаров



Оформление таможенной декларации



Формирование сопроводительных документов:

- внешнеторговый контракт
- товарная накладная
- счет-фактура
- сертификат происхождения товара по форме СТ-1
- сертификаты, подтверждающие качество товара

Шаг 7

Доставка товаров (логистика)

Способы доставки:

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



Шаг 8

Оплата

Предпочтительные варианты

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



Шаг 8.1

Оплата

ЭКСАР страхование отсрочки платежа для МСП

Лимит страхования
до **10** млн рублей

Страховое покрытие
70% от суммы
неплатежа

Страховая премия
20 000 рублей

Период страхования
до **1** года

**РЯЗАНСКИЙ
ЦЕНТР ЭКСПОРТА**



Телефон 600-522

Почта info@exportcenter62.ru

**Контакты
специалистов РЦЭ**



Скачать кейс

