

КЕЙС

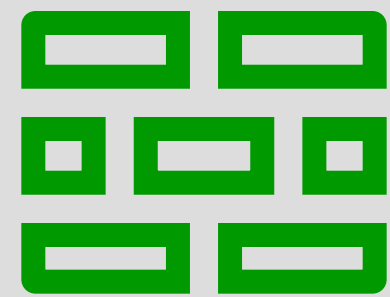
ПО ВЫХОДУ НА РЫНОК Узбекистана

Товары народного потребления (ТНП)

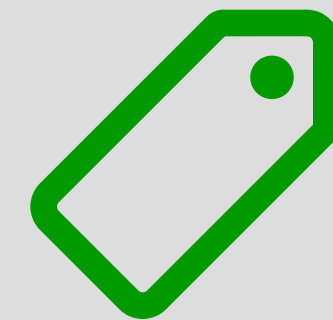
Шаг 1

Маркетинговое исследование рынка

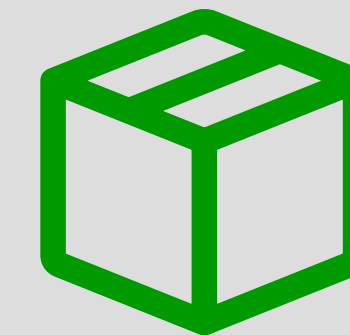
Анализ конкурентоспособности экспортного проекта:



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
выставка
продуктов питания

Участники 208
Посетители 8 517



UzProdExpo

международная выставка
пищевой промышленности
город Ташкент

Участники 150
Посетители 6 725



международная выставка
текстильной индустрии
город Ташкент

Участники 164
Посетители 9 000



международная выставка «Технологии
производства. Деревообработка.
Мебель и интерьер»
город Ташкент

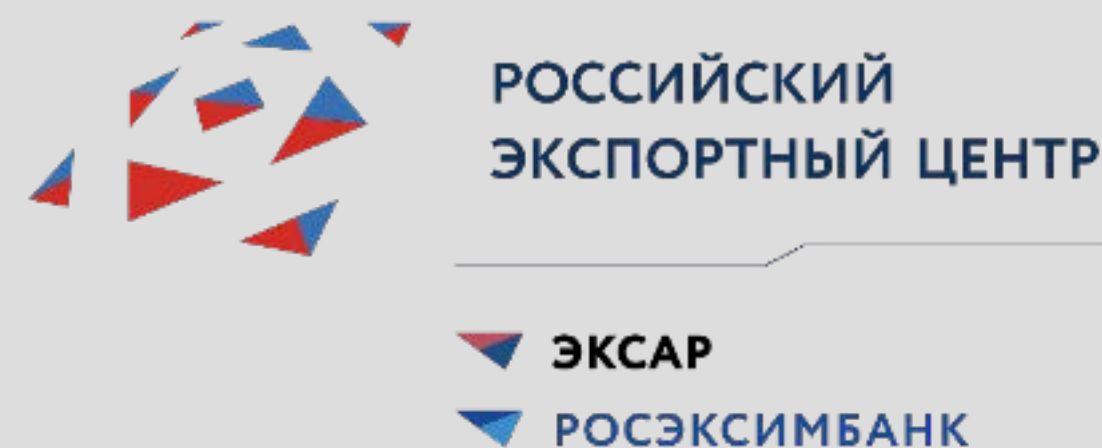
Участники 107
Посетители 5 400

[Назад](#)

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



Крупнейшая сеть в Узбекистане, расположенная в Ташкенте и распространяющаяся на основные регионы с развитием Ферганской области в Анджане, Намангане, Асаке, Шахрихане, Коканде и город Фергана. Расширение также началось в юго-западном регионе с открытием магазинов в Самарканде, Навои и Карши.

- 10 Гипермаркетов площадью 6000 м²
- 63 Супермаркета от площадью 450 до 2000 м²
- 35 Экспресс маркетов от площадью 65 до 450 м².
- 33 магазина работают круглосуточно



Набирающий популярность дискаунтер товаров повседневного спроса. Home Market сочетает в себе лучшие черты классических современных дискаунтеров, которые всё также предоставляют покупателю широкий ассортимент по низким ценам, но при этом поддерживают приятную атмосферу.



Сеть дискаунтеров в формате «рядом с домом». Предлагает покупателям качественную продукцию по более низким ценам. В магазинах можно найти продукцию известных мировых и отечественных брендов, продукцию собственного производства.



Carrefour

Carrefour был запущен в 1995 году в регионе базирующейся в ОАЭ компанией Majid Al Futtaim, которая является эксклюзивным франчайзингом для управления с Carrefour более чем в 30 странах Ближнего Востока, Африки и Азии и полностью владеет операциями в регионе.

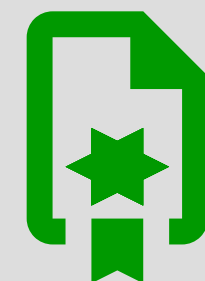
- более 320 магазинов
- более 750 000 клиентов
- более 37 000 сотрудников
- более чем 500 000 продуктов питания и непродовольственных товаров
- образцовый опыт работы с клиентами

Шаг 3

оформление
разрешительных
документов



Сертификация согласно национальным техническим регламентам;



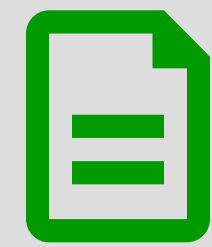
Гигиеническая сертификация;



Разрешение Министерства здравоохранения Республики Узбекистан для поставки впервые ввозимой в страну косметической и химической продукции.

Шаг 4

заключение
внешне-
торгового
контракта

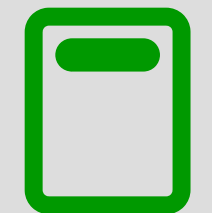


**Внешнеторговый контракт:
разработка / согласование / подписание**



Проверка соответствия продукции

- (Технические регламенты Узбекистана)



Базисы (условия) поставки – INCOTERMS 2020:

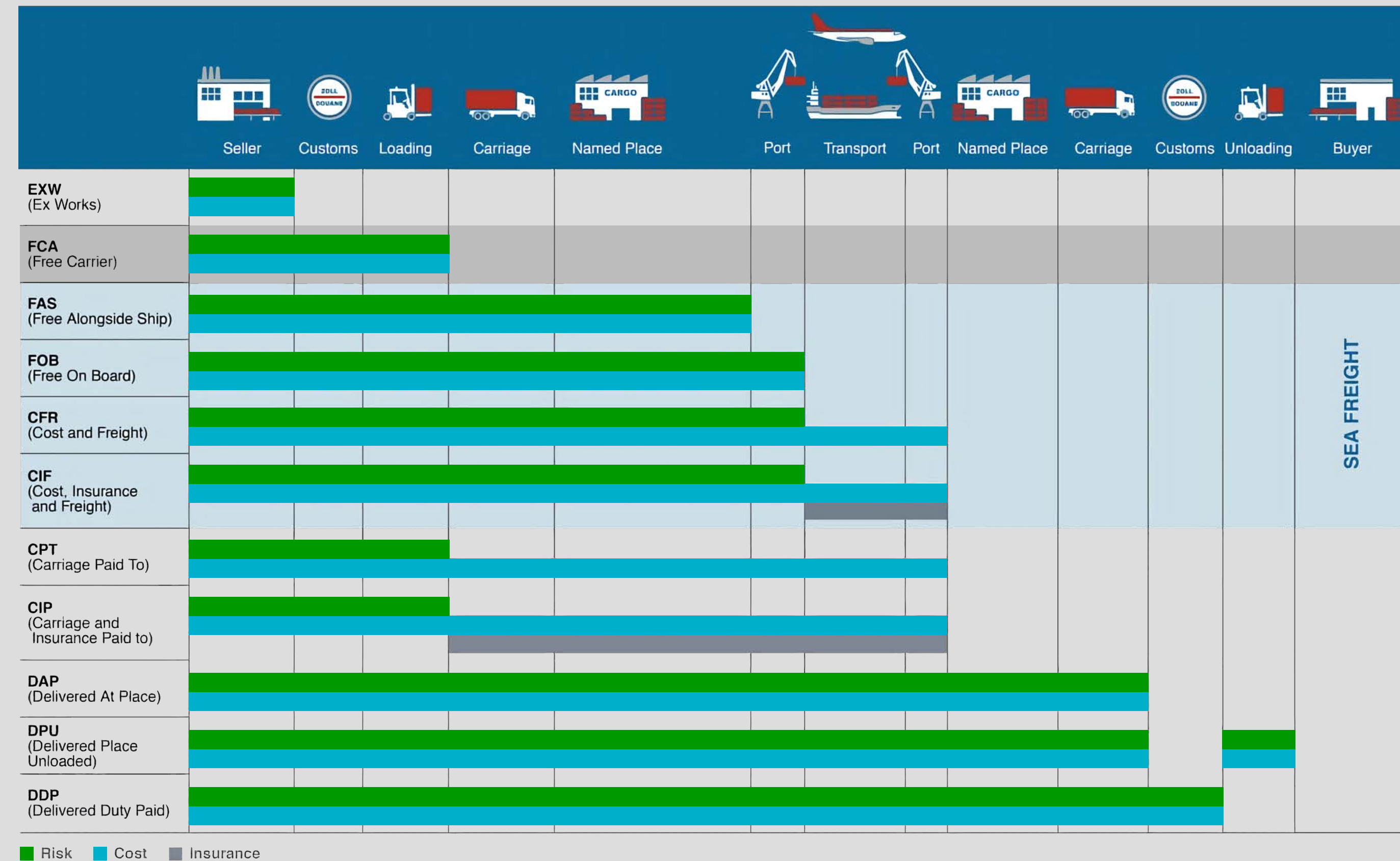
- FCA (Free Carrier / оформление отгрузочных документов, погрузка его в предоставленный покупателем транспорт) →
- CPT (Carriage Paid To/ оформление отгрузочных документов, погрузка и транспортировка груза) →
- DAP (Delivered at Place / оформление отгрузочных документов, погрузка и транспортировка груза,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

Шаг 4.1

заключение внешне-торгового контракта

Условия поставки Инкотермс 2020 — FCA

INCOTERMS 2020

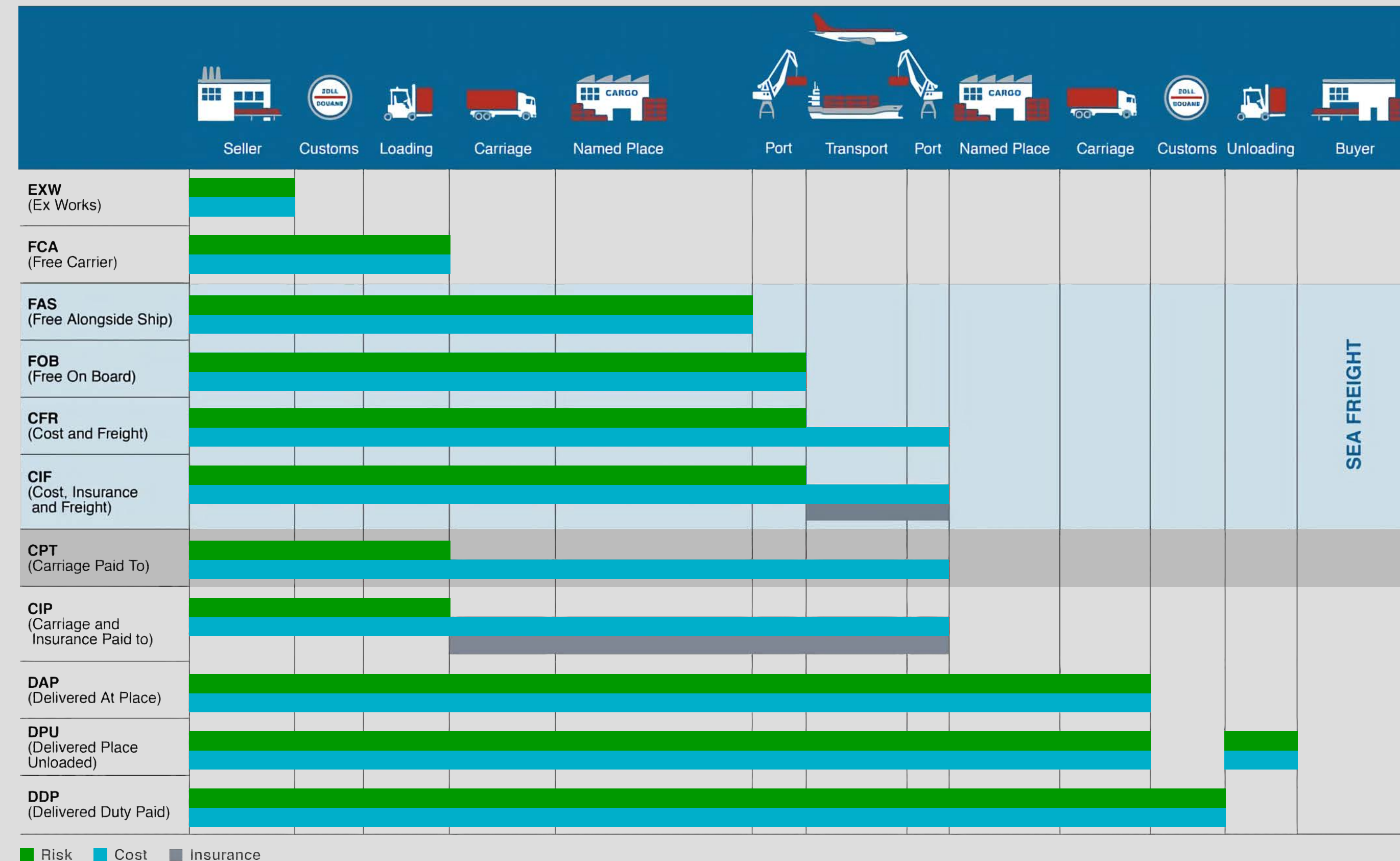


Шаг 4.2

заключение внешне-торгового контракта

Условия поставки Инкотермс 2020 — СРТ

INCOTERMS 2020

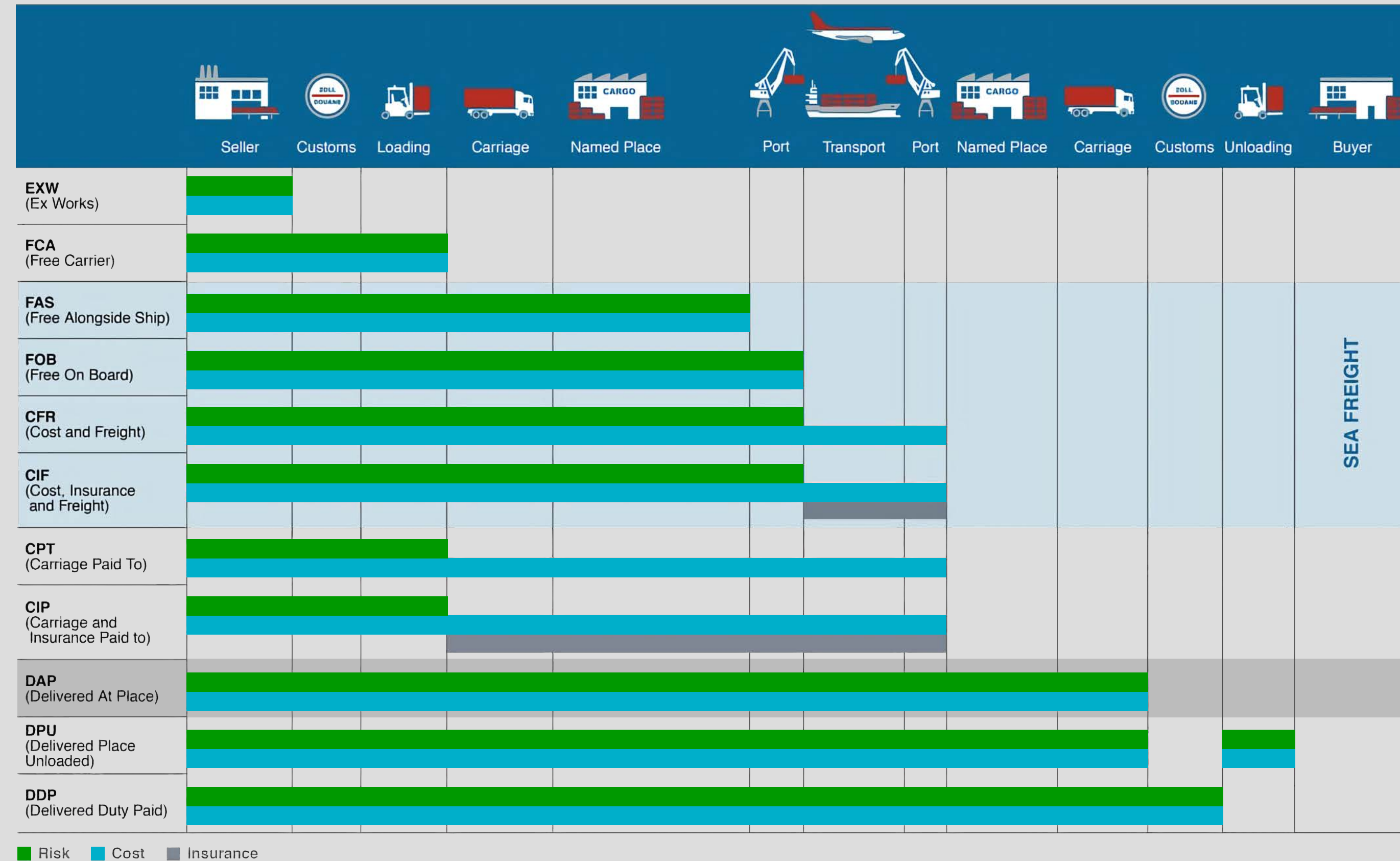


Шаг 4.3

заключение внешне-торгового контракта

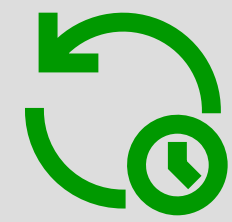
Условия поставки Инкотермс 2020 — DAP

INCOTERMS 2020



Шаг 5

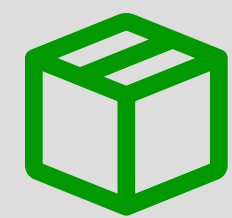
Производство экспортного товара



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

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

