

# КЕЙС

---

## ПО ВЫХОДУ НА РЫНОК СТРАН АФРИКИ

### Медицинские изделия

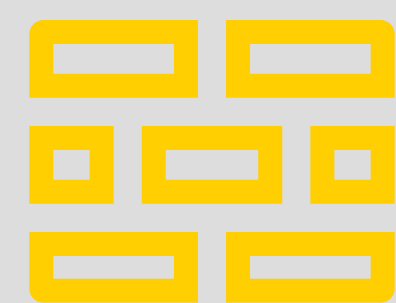
# Шаг 1

## Маркетинговое исследование рынка

### Анализ конкурентоспособности экспортного проекта:



Маркетинговые исследования рынка в регионе



Изучение административных барьеров



Упаковка



Анализ логистических схем



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 уникальных товарных преимуществ на английском языке и подготовка презентационных материалов**



**Маркетинг.  
Поиск покупателей:**

- Отраслевые выставки →
- Бизнес-миссии →
- Работа с Афроком →



**Проведение переговоров  
с потенциальными партнерами**

# Шаг 2.1

## Анализ и проработка маркетинговой составляющей

### Отраслевые выставки (медицинские изделия)



международная выставка  
медицинской и фармацевтической  
продукции, оборудования и услуг  
Кения  
Посетители 5 400



международная выставка  
лабораторных технологий, анализа,  
биотехнологии и диагностики  
Йоханнесбург, ЮАР  
Участники 145  
Посетители 6 000



медицинская торговая выставка  
Египет  
Участники 180  
Посетители 5000

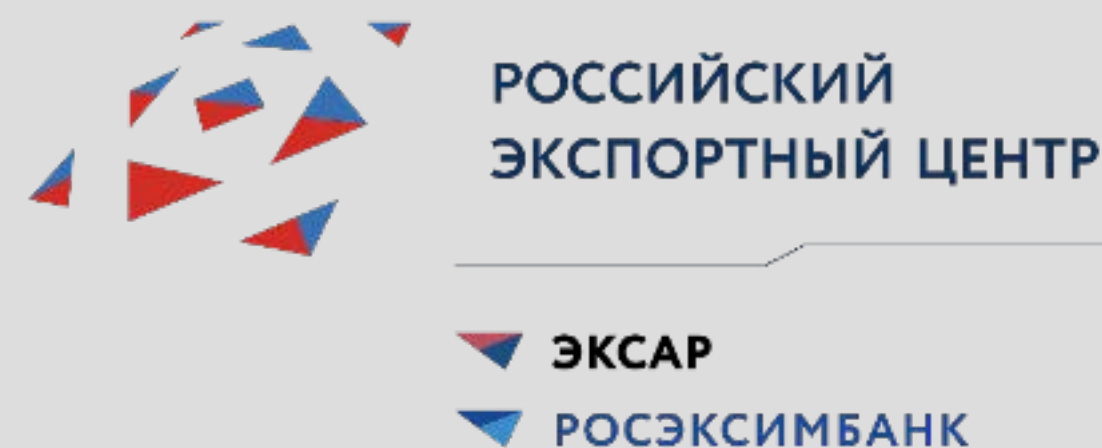


выставка детских товаров  
и материнства  
Йоханнесбург, ЮАР

# 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

### Работа с Афроком

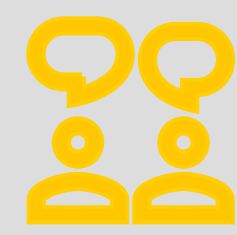


### Координационный комитет по экономическому сотрудничеству со странам Африки

- Содействие, координация и торгово-экономическое сопровождение бизнес-проектов международного экономического, научно-технического и культурного сотрудничества России — Африки.
- Осуществление политики, направленной на развитие всесторонних связей и взаимовыгодного сотрудничества Российской Федерации со странами Африки.
- Участие в проектах и инициативах, направленных на решение проблем Африки.
- Участие в разрешении проблем охраны окружающей среды, рационального использования мировых природных ресурсов, внедрению энергосберегающих, безвредных технологий во взаимодействии с соответствующими природоохранными научными центрами и специализированными учреждениями в нашей стране и за рубежом.

# Шаг 3

## Заключение внешне-торгового контракта



### Переговоры с потенциальными партнерами (дилеры, агенты, покупатели)

Население африканского континента имеет отличительные традиции и культурные установки, что нужно учитывать при ведении деловых отношений



### Заключение соглашений о намерениях, о сотрудничестве



### Подготовка проекта внешнеторгового контракта



### Согласование существенных условий внешнеторгового контракта



### Экспертиза внешнеторгового контракта юристом-международником (можно воспользоваться бесплатной услугой ЦПЭ)

# Шаг 4

## Производство экспортного товара



### Маркировка

— четкое исполнение требований нормативов по содержанию информации на групповой и индивидуальной упаковке



### Выбор упаковки

— разработка адаптированной упаковки товаров (фасовка обычно меньше или больше, чем в России, важно изменить цветовую гамму, очень важно внимательно выбрать рисунки или фото, перевод только через высококвалифицированного переводчика, знающего местные особенности)



### Доработка товара

(при необходимости)



# Шаг 5

## Таможенное оформление товаров



### Формирование сопроводительных документов:

внешнеторговый контракт, счет-фактура, накладная, сертификат происхождения, документы, объясняющие возникновение товара у компании-экспортера, документы, подтверждающие безопасность и качество товара



### Оформление таможенной декларации

# Шаг 6

## Доставка товаров (логистика)

Прямые грузоперевозки, осуществляющиеся через порты Черного моря, составляют лишь 1/5 от общего товарооборота. В большинстве случаев груз следует транзитом через Европу и ближний Восток

Необходимо обращаться в транспортно-логистическую компанию, которая имеет опыт в этом направлении, представление обо всех нюансах экспорта и импорта, в том числе оформления документации



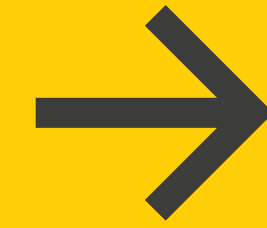
Возможность использования наземного транспорта существенно ограничена из-за низкого качества автомобильных дорог, даже в экономически развитых регионах

Срок доставки морским видом транспорта составляет от 20 до 50 дней

# Шаг 7

## Оплата

Во многих странах Африки действует запрет на предоплату при импорте. Возможно страхование ЭКСАР



В некоторых странах Африки существуют жесткие меры валютного контроля со стороны центральных банков (очереди за валютой, ограничения на вывод прибыли и дивидендов и пр.)

Практикуются проверки инвойсов министерством экономики и торговли

В связи со всеми ограничениями широко распространены недобросовестные схемы с аккредитивами и зеркальные схемы взаиморасчетов с участием компаний из Европы, ОАЭ, Индии, Маврикия и др.

Российские банки присутствуют только в Египте, Анголе и ЮАР



# 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**

